Вісник

Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (9) 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 № 9 від 23.05.2012 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. — № 2 (9). — 288 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

Шевченко Л. С.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗА УЧАСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ 6
Савицька Н. Л.
ЛЮДИНА В ТЕОРІЯХ ГОСПОДАРСТВА: СТАНОВЛЕННЯ ВСЕЗАГАЛЬНОГО СУБ'ЄКТА 20
Дарнопих Г. Ю.
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ 30
Камінська Т. М.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРІ 41
Нечипорук Л. В.
МОДЕРНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ 51
Броницкая В. В.
ПРОТИВОРЕЧИЯ, ЦЕЛИ, СУБЪЕКТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИННОВАЦИЙ 61
Овсієнко О. В.
ВАДИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДЕСТРУКЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ 73
Ярмак О. В.
ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 84
Советова Е. А.
ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ 91

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

Корнівська В. О.
ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАГЛЯДУ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ 100
Шевченко Т. П.
ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 111

ПРАВО

Задихайло Д. В.
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОБ'ЄДНАНЬ АСОЦІЙОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ 119
Битяк О. Ю.
ПОТЕНЦІЙНІ ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ПРИВАТИЗАЦІЇ ГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ 131
Ваксман Р. В.
ЗАХИСТ СПОЖИВАЧІВ ВІД МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ 139
Гладка О. В.
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРЕДМЕТА ДОГОВОРУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ 149
Задихайло Д. Д.
ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ЧЛЕНІВ КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ 157
Ковальова О. П.
ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖБК У КОНТЕКСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ 167
Колесніков О. А.
ІСТОРІЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 178
Морщагіна Н. С.
ОСОБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ 189
Олефір А. О.
ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЗА БЮДЖЕТНІ КОШТИ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я 197
Остапенко Ю. І.
ОКРЕМІ ПИТАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ 208
Харченко А. М.
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ 217
Гузеват М. О.
ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРУ ЛІЗИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА 230

Котляр А. О.
ВИКЛЮЧНІ ПРАВА: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА 239
Кравчун А. С.
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ 248
Сальникова Г. І.
ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ САНКЦІЙ ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВІРНИХ ГРОШОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ 257
Христич І. О.
ТЕХНІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ І ПОСИЛЕННЯ ОХОРОНИ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ — ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИНАМ 265
Христич І. О., Шевченко Л. О.
ДО ПИТАННЯ ПРО ДЕЯКІ СКЛАДОВІ ВІКТИМНОСТІ ОСОБИСТОСТІ 276

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ «ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ "ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО". СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО» 283

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:378

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗА УЧАСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

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

Розкрито зміст концепції та шляхи становлення підприємницького університету. Виявлено особливості комерціалізації результатів наукових досліджень університетів. Досліджено вплив закону Бея-Доула на активізацію наукових досліджень в університетах США. Проаналізовано перспективи підприємницької трансформації університетів України.

***Ключові слова:** підприємницький університет, інновація, патентування, комерціалізація результатів наукових досліджень, закон Бея-Доула, підприємницька трансформація університетів.*

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток економіки за участі університетів у зарубіжних країнах тривалий час аналізувався на перетині двох моделей: «університети — підприємства» і «держава — університети». Модель «потрійної спіралі» інновацій, розроблена американськими вченими Генрі Іцковіцем і Лойєтом Лейдесдорфом, передбачає обов'язкову участь в інноваційному процесі держави, підприємств та університетів з лідерством у ньому саме університетів [1]. Якщо *держава* задає правила гри, надає політичну і законодавчу підтримку, забезпечує необхідні ресурси для стимулювання науково-дослідницької та інноваційної діяльності в університетах, *високотехнологічний бізнес* є головним замовником і провідником високих технологій на ринки, то *університет* стає джерелом і ядром інноваційного процесу.

У книзі «Потрійна спіраль. Університети — підприємства — держава. Інновації в дії» (The Triple Helix. University — Industry — Government Innovation in Action) Г. Іцковіц довів, що в суспільстві знань до університетської місії «надання освіти», яка була актуальною в XIX ст., додалися «виробництво нового знання» шляхом проведення наукових досліджень і «комерціалізація нового знання» через трансфер технологій і створення інноваційних компаній. Університети, які спрямовують навчання на стимулювання майбутньої під-

© Шевченко Л. С., 2012

приємницької діяльності своїх випускників, називаються *дослідницькими*, або *підприємницькими* [2].

Аналіз останніх джерел і публікацій. Діяльність підприємницьких університетів досліджують американські фахівці з університетського менеджменту Д. О. Дуглас і Б. Р. Кларк, російські науковці С. Бєляков, М. Владика, С. Гурбатов, А. Грудзинський, Л. Кобзева, Г. Константинов, К. Марков, Є. Носков, Н. Покровський, С. Філонович. Можливості формування підприємницьких університетів в Україні проаналізовано в працях Т. Артемової, О. Романовського.

Формулювання цілей. У цій статті ми спробуємо узагальнити досвід створення підприємницьких університетів у зарубіжних країнах та виявити перспективи підприємницької трансформації вітчизняних університетів за того інституціонального середовища, що склалося в Україні.

Виклад основного матеріалу. Концепція «підприємницького університету» *(entrepreneurial university)* сформувалася в зарубіжних країнах наприкінці індустріальної епохи. Однак єдиного розуміння сутності такого університету немає й зараз. Одні автори мають на увазі університет, який використовує інноваційні методи навчання та тісно взаємодіє з промисловістю, де запроваджуються розробки університетських учених; в інших ідеться про ВНЗ, здатний насамперед комерціалізувати результати своєї діяльності і залучити додаткові фінансові ресурси [3].

Так, на думку Б. Р. Кларка, який вивчав еволюцію передових інноваційних університетів із США, Великої Британії, Європи, Австралії, Латинської Америки і Африки, підприємницький університет у своїй роботі активно прагне до інновацій [4]. Трансформація університетів в інноваційному напрямі включає п'ять елементів:

1) посилення ролі спрямовуючого ядра, тобто центральних управлінських груп та університетських відділень, які оперативно узгоджують нові управлінські цінності з традиційними академічними;

2) розширення «периферії розвитку»: створення спеціальних підрозділів університетів, які займаються розвитком відносин із бізнесом, захистом інтелектуальної власності, безперервною освітою і навіть підтримкою зв'язків з випускниками, а також науково-дослідницьких центрів, які досліджують і розв'язують практичні проблеми, важливі для соціально-економічного розвитку країни і регіону;

3) диверсифікацію джерел фінансування в разі скорочення бюджетної підтримки;

4) стимулювання академічних структур до інноваційної діяльності, створення відділень і факультетів як підприємницьких структур, відкритих для зовнішнього середовища;

5) формування інтегрованої підприємницької культури, орієнтованої на зміни [5, с. 19–25].

А. Грудзинський під підприємницькою організацією стосовно університету розуміє: а) організацію, яка базується у своїй діяльності на цільовій інновації, здатну працювати в умовах ризику та динамічного попиту; б) економічно ефективну організацію, яка займається прибутковою діяльністю і спирається насамперед на свої власні можливості; в) ліберальну організацію з гнучкою мережевою побудовою; г) організацію, в якій ключовими чинниками є люди, групи та їхня компетентність, де робота людей базується на балансі вигод і ризику; ґ) організацію, у керівництва якої на першому місці стоять не планування і контроль дій працівників, а їх всебічна підтримка в діяльності в рамках стратегії організації, для чого керівництво максимально делегує права і відповідальність виконавцям; д) організацію, орієнтовану на споживача та зміни його потреб [6, с. 118].

Г. Константинов та С. Філонович уважають, що підприємницький університет — це вищий навчальний заклад, який систематично докладає зусиль до *подолання обмежень у трьох сферах*: 1) генерації знань — шляхом створення нових методів дослідження, вивчення нових галузей знань або нових проблем у вже відомих галузях; 2) викладання — розвиваючи інноваційні методи навчання та модифікуючи зміст навчання шляхом відображення в ньому найновіших досягнень науки і практики; 3) запровадження знань у практику за допомогою різних видів взаємодії із зовнішнім середовищем.

Оскільки ж обмеження у цих сферах завжди сполучені з дефіцитом основних видів ресурсів: фінансових, інформаційних і людських, то другою складовою підприємницької діяльності університету є *подолання ресурсних обмежень*. Причому пошук і залучення ресурсів становлять не сутність підприємництва, а є способом розв'язання проблеми ресурсів і потребують перетворень у внутрішньому середовищі університету, насамперед зміни його корпоративної культури, подолання ізольованості від зовнішнього середовища.

Проблему підприємницького університету пропонують представити у вигляді матриці (див. таблицю) [3, с. 54–56].

Таблиця

Дійсне підприємництво	**Подолання ресурсних обмежень**		
	Подолання дефіциту людських ресурсів	Подолання дефіциту фінансових ресурсів	Подолання дефіциту інформаційних ресурсів
Подолання обмежень у сфері генерації знань			
Подолання обмежень у сфері викладання			
Подолання обмежень у сфері впровадження знань у практику			

Світовий досвід указує на два шляхи становлення підприємницького університету — як підприємницького за типом дій команди управлінців (університет-підприємець) та підприємницького за результатом [7].

Університет-підприємець із часом стає потужним академічним центром, а його кафедри і факультети — підприємницькими підрозділами, що виходять на ринки з *новими науково-навчальними продуктами*. Найбільш поширеними формами організації діяльності університетів-підприємців є: а) комерціалізація результатів наукових досліджень; б) комерціалізація освіти шляхом організації навчального процесу за проектним принципом — залучення до викладання актуальних курсів викладачів різних кафедр і підрозділів університету та інших організацій; при цьому освітні проекти університету утворюють мережеву структуру, а університет набуває форми проектно-орієнтованого; в) застосування проектного підходу до участі ВНЗ у розв'язанні проблем регіонального економічного розвитку; г) формування інтрапренерського (інтрапренерство — підприємницька діяльність усередині університету) стилю роботи викладачів та керівників ВНЗ як їхньої нової функції та статусу [6, с. 118–119].

Університет-підприємець, окрім традиційних (фінансової підтримки з боку уряду та коштів фондів державних дослідних рад), активно шукає і залучає треті джерела фінансових надходжень:

– кошти місцевих органів влади або інших галузевих міністерств;

– кошти приватних організацій: промислових фірм; професійних і місцевих асоціацій та організацій, які зацікавлені у наданні освітніх послуг їхнім працівникам; філантропічних фундацій;

– доходи ВНЗ від власної статутної діяльності: від депозитів та інвестицій; від послуг кампусу (медпунктів, книжкових магазинів тощо); плата студентів за навчання та послуги; фонди, що надходять від випускників університету; роялті-дохід від запатентованої інтелектуальної власності ВНЗ та його викладачів. На думку Б. Р. Кларка, третє джерело фінансових надходжень не має ні меж, ні кордонів [8, с. 185–186].

Наприклад, у США державна фінансова підтримка навіть державних ВНЗ покриває не більше 30 % їхніх витрат. Решта має бути мобілізована з інших джерел. Університети фактично перетворюються на економічні корпорації, пов'язані з виробництвом і поширенням знань, а їхні підрозділи самовизначаються за ознаками конкурентоспроможності і дохідності. Основними важелями управління університетами є фінансування, побудова бюджету, внутрішній фінансовий контроль і аудит. Значне місце в діяльності підприємницького університету посідають консалтинг, франчайзинг, маркетинг і менеджмент, кредитування навчання тощо. Серед викладачів лідирують ті, хто в будь-який спосіб приваблює студентів, мобілізує грантову

підтримку з боку фондів і приватних донорів, а також постійно працює над своїм брендом на зовнішньому ринку, включаючи престижні премії, гучні публікації, зв'язок із ЗМІ тощо. Дух менеджеризму пронизує всю діяльність університету [9, с. 153–155].

Університет підприємницький за результатом передбачає створення системи управління, механізмів та інструментів, яка б давала можливість викладачам, студентам і випускникам виходити на глобальні ринки із заснованими ними *інноваційними компаніями.* Саме таку концепцію інтеграції наукової і підприємницької діяльності сформулював засновник Массачусетського технологічного інституту (MIT) Уільям Бартон Роджерс (Barton Rogers). Ще у 1846 р. він пропагував ідею формування відносин «університет — виробництво» як довгострокових і орієнтованих на практичне застосування результатів розробок університету в практичній виробничій діяльності [10]. Однак дійсно інноваційну роль MIT відіграв під час Великої депресії у США. Тоді MIT запропонував бізнесу і владі штату Массачусетс нову модель економічного зростання регіону, зробивши акцент на розвитку таких наук, як фізика і хімія, водночас розширивши дослідження не тільки фундаментальних, а й прикладних напрямів.

Вирішальною для розвитку регіональної економіки США виявилася і роль університетів Стенфорда і Берклі. Виконуючи солідні замовлення з боку корпорацій і Пентагону, що супроводжувалися щедрими фінансовими вливаннями, ці університети не тільки швидко перебудували програми навчання і наукових досліджень, а й залучили до їх виконання найвідоміших учених США та всього світу. Виник світовий центр високих технологій із технопарками і всесвітньо відомими фірмами, знаний за назвою «Кремнієва долина», а Каліфорнія стала символом розвитку високих технологій, особливо електроніки, інформатики, мультимедійної техніки та біотехнологій [11; 12].

Звернімо увагу на те, що, яким би не був шлях формування підприємницького університету, центральною ланкою його діяльності є *комерціалізація результатів* науково-дослідницької роботи та захист інтелектуальної власності університетів.

Зазвичай під комерціалізацією результатів НДДКР розуміють упровадження інновацій у виробництво та одержання прибутку. Комерціалізація здійснюється через ринок знань (реалізація науково-технічної продукції), ринок об'єктів інтелектуальної власності (реалізація прав використання об'єктів інтелектуальної власності) та ринок продуктів (доведення розробки до промислового використання) [13].

У США практика комерціалізації наукових досліджень університетів включає:

по-перше, роботу з патентування і патентної підтримки перспективних наукових відкриттів та одержання прибутку від продажу ліцензій на ці патенти. Основними критеріями оцінювання інноваційної діяльності університетів уважають: кількість «розкриттів» (disclosure) сутності об'єкта інтелектуальної власності, поданих заявок, одержаних патентів, укладених і чинних ліцензійних угод; розмір ліцензійних платежів (роялті), обсяг залучених інвестицій [14];

по-друге, створення на базі наукових відкриттів і за допомогою правової, фінансової та організаційної підтримки університетів *spin off* і *startup* компаній із подальшим одержанням часткового прибутку від їх діяльності (дивідендів від акцій компанії) або доходу від продажу компанії.

Spin off компанія — це мала інноваційна науково-виробнича фірма, створена з метою комерціалізації високотехнологічного знання. У США *spin off* компанії найчастіше виконують військові або космічні проекти. Такі компанії зазвичай представлені змішаними формами власності, за яких державна компанія здійснює свій інтелектуальний внесок, а приватна компанія фінансує і управляє проектом. Важливо, аби були ретельно розроблені права бюджетної організації, насамперед у сфері передавання права власності на технологію приватному підприємству, яким є *spin off* компанія [15, с. 64; 16, с. 9–10].

Startup компанія — це новостворена інноваційна компанія. Вона зареєстрована офіційно або тільки планує стати офіційною, ще не вийшла на ринок або тільки починає виходити на нього і має обмежений набір ресурсів. Часто цей термін застосовується до фірм, які працюють у сфері IT, однак зараз цей термін поширюється й на інші сфери діяльності;

по-третє, організацію для дослідників спеціальних навчальних програм і семінарів з правової і комерційної діяльності, їх тренінг для правильного спілкування з потенціальними венчурними інвесторами і «бізнес-ангелами» [17].

Утім до 1980 р. діяльність з комерціалізації наукових досліджень у США залишалася на низькому рівні. Відповідно до законодавства, що діяло на той час, при фінансуванні дослідницьких проектів з урядових фондів патентні права на винаходи залишалися за федеральним урядом, а приватні компанії могли розраховувати тільки на неексклюзивну ліцензію. Як результат — патентували тільки половину університетських винаходів, які перебували в стадії концепції і не мали форми продуктів, здатних давати дохід.

Аби посилити конкурентоспроможність країни у сфері інновацій, конгрес США ухвалив низку важливих законодавчих і нормативних документів, зокрема: закон Стивенсона — Вайдлера «Про технологічні нововведення» (1980), федеральний закон про трансфер технологій (1986), національний закон про конкурентоспроможність у галузі трансферу технологій (1989), уря-

дове розпорядження «Про спрощення доступу до наук і технологій» та ін. [17, с. 24]. Однак найважливішу роль відіграли поправки до закону про патенти і торгові знаки, відомі як закон Бея-Доула (Bayh-Dole Act) 1980 р.

Тепер університетам та іншим дослідницьким установам почали належати права інтелектуальної власності на ті розробки, які були проведені за фінансової підтримки держави. Причому, відмовляючись від власності, держава не тільки зробила реальними власниками науково-технічних результатів університети, а й сформувала базові умови для взаємодії всіх учасників процесу створення, охорони, передавання та використання технологій в економіці країни. В університетах почали працювати патентно-ліцензійні відділи. Причому кожний університет зобов'язувався: 1) подати заявку на патентування винаходу, інакше права повертаються до уряду; 2) віднайти можливість комерційного запровадження винаходу, а в разі успіху — виділити частину доходів від комерціалізації винахіднику; 3) надати агентству, яке фінансує університет, звітну документацію; в окремих випадках агентство може затребувати собі право на винахід [18, с. 65–66]. Якщо до 1980 р. усі університети США одержували в середньому 250 патентів на рік, то в 2005 р. їх кількість уже перевищила 3000 патентів, а кількість університетів, залучених до процесу трансферу технологій, зросла з 24 до 200. Протягом одного 2005 р. на ринку з'явилося 527 нових товарів, було створено 628 нових *spin off* компаній, випущено 4932 нові ліцензії [17, с. 25].

Проте патентна підтримка результатів наукових досліджень у США не є досконалою. Так, патентним захистом в американській економіці користуються компанії лише декількох галузей, а сумарна вигода від цього становить 15–25 % від їхніх витрат на НДДКР. Крім того, у сучасному світі нові продукти і технології є послідовними та базуються на вже існуючих винаходах. Занадто ж сильний патентний захист попередніх винаходів збільшує витрати наступних інновацій, тому ефект від посилення ролі патентів може бути неоднозначним [19].

Далі, при складанні патентної заявки автори змушені фактично розкривати зміст винаходу. Це дозволяє конкурентам хоча б частково імітувати чужі винаходи, фактично не порушуючи патенту. Там, де недобросовісної конкуренції при патентуванні уникнути неможливо, а від імітації важко захиститися в суді, автори надають перевагу двостороннім переговорам із потенційними покупцями ідеї. І тепер уже покупець не гарантований від того, що автор винаходу не продасть ідею ще раз, причому конкуренту. Тому сторони часто домовляються про продаж винаходів за частку в доходах покупця. Значний вплив справляє і наявність нелегального сектору економіки.

Нарешті, за високої патентної активності університетів зростає не тільки конкуренція університетських кафедр і факультетів, а й секретність академіч-

них досліджень. Почастішали випадки публікацій результатів наукових досліджень тільки після виведення на ринок відповідного комерційного продукту. Застійні явища виявлено в цитуванні наукової літератури, у той час як у патентах, що видавалися, кількість посилань зросла в геометричній прогресії [20, с. 59].

Стає зрозумілою обережність урядів ЄС стосовно реформування власної системи освіти та комерціалізації інтелектуальної власності університетів. Так, Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Португалія, Іспанія та Велика Британія закріпили правову модель, відповідно до якої виключні права на об'єкти інтелектуальної власності належать організації-роботодавцю, що зумовлено, з одного боку, необхідністю стимулювання процесів передавання прав на результати інтелектуальної діяльності, створені за рахунок або із залученням бюджетних коштів, від наукових організацій та університетів у промисловість з метою прискорення комерціалізації таких результатів, а з другого — більшими професійними можливостями дослідницьких організацій для комерціалізації інноваційних розробок. У європейських правопорядках також береться до уваги те, що діяльність із використання результатів наукових досліджень у рамках чинного законодавства в економічній сфері не суперечить основним завданням науки, а додатковий дохід від цього як для самих дослідників, так і для організацій також не є чинником, що суперечить успішному досягненню поставлених перед ними цілей. Навпаки, такий дохід уважають необхідним економічним імпульсом стимулювання успішної інноваційної діяльності. Тому в деяких країнах одержання доходу від передавання прав на технології підкріплюється істотними податковими пільгами [18].

Урахування досвіду діяльності зарубіжних підприємницьких університетів украй важливо для вітчизняної вищої школи. Зараз склалася ситуація, за якої наукові дослідження в українських ВНЗ нерідко просто імітуються і не мають міцних зв'язків із бізнесом. Частка інноваційного продукту в національному ВВП, за оцінками експертів, коливається в межах від 2 до 8 %. Мають місце загальне падіння престижу наукової праці і «вимивання» з науки талановитої молоді. Сумарне число науковців скоротилося в Україні після 1991 р. більш ніж удвічі, а за основними природничо-науковими та технологічними напрямами — у 3–5 разів [21].

Розвитку підприємницьких функцій українських університетів заважають численні інституціональні бар'єри та пастки.

По-перше, постановою Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 163 було затверджено Положення про дослідницький університет. Останній визначено як національний ВНЗ, який має вагомі наукові здобутки, проводить дослідницьку та інноваційну діяльність, забезпечує інтеграцію освіти та на-

уки з виробництвом, бере участь у реалізації міжнародних проектів і програм, тобто реалізує «навчання через дослідження». Однак критерії оцінки ВНЗ як дослідницького є переважно кількісними і малообґрунтованими якісно. Фінансування університетської науки не має чітких критеріїв і не створює стимулів для інтелектуальної діяльності. Обов'язкове завдання комерціалізації (капіталізації) наукових досліджень перед університетами не ставиться. Учені не вміють ні захистити свою інтелектуальну власність юридично, ні організувати технологічний трансфер. Крім того, наукові установи чи університети вимагають від учених лише підготовки та реєстрації патентів, а не кількості проданих ліцензій, заснованих *startup* компаній чи обсягів зароблених грошей за рахунок комерціалізації винаходів. Українські інститути та університети не засновують високотехнологічних компаній, оскільки це не прийнято та тому, що не мають на це права. Комерціалізації винаходів в Україні чиниться спротив через не орієнтовану на інноваційний розвиток податкову систему та рейдерство [3].

Актуальним є впровадження системи ефективного управління інтелектуальною власністю ВНЗ: проведення грамотної патентно-ліцензійної політики; узгодження інтересів, захисту прав власності на результати досліджень та справедливого розподілу доходів від комерціалізації інтелектуальної власності між усіма суб'єктами інноваційного процесу (ВНЗ, його підрозділами та окремими виконавцями робіт), що стимулювало б науковців до подальшої інноваційної діяльності.

По-друге, слабшає державна підтримка наукової діяльності університетів. Не втіленою на практиці залишається надана дослідницьким ВНЗ можливість фінансування наукових досліджень і розробок відповідно до програм розвитку університету в розмірі не менш як 25 % бюджетних коштів, що виділяються на його утримання, причому протягом перших п'яти років діяльності ВНЗ — за рахунок коштів державного бюджету. Більш того, у результаті непрозорого проведення конкурсів та розподілу коштів на підтримку фундаментальних наукових досліджень у ВНЗ за наказом МОНМС № 1242 від 28 листопада 2011 р. залишено без фінансування 44 % робіт з фізики, 41 % — з приладобудування, 39 % — з інформатики і кібернетики, 29 % — з електроніки, по 28 % — з хімії і машинобудування, тобто саме з тих напрямів, які визначають науково-технологічний прогрес. Фахівці заговорили про можливий колапс університетської науки [21].

Тим часом університети потребують суттєвих інвестицій не тільки на проведення наукових досліджень, а й на створення інфраструктури, яка б забезпечувала весь комплекс робіт зі створення, виявлення, правового захисту та трансферу технологій. Наприклад, у більшості провідних університетів світу функціонують спеціальні підрозділи з передавання технологій — Technology

Licensing Office (TLO), Technology Transfer Office (TTO) у США; відділи по зв'язках з промисловістю — Industrial Liaison Office (ILO) у Великій Британії; Knowledge Transfer Office (KTO) — нова назва таких підрозділів у Європі [14, с. 52]. Структурна реорганізація вітчизняних університетів має відбуватися шляхом формування аналогічних підрозділів або організацій, які б займалися дослідженнями і розробками на комерційних засадах, із застосуванням маркетингу інновацій та проектного менеджменту в управлінні ВНЗ; передбачати створення при провідних регіональних університетах технопарків.

По-третє, зберігається проблема протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що нинішні університети є майже замкненою системою і можуть забезпечувати повний цикл створення інновації: 1) генерацію ідей, проведення фундаментальних і пошукових досліджень, одержання патентів (концептуальне розв'язання проблеми створення інновації); 2) прикладні дослідження, НДДКР, створення макетних і дослідних зразків нової техніки і технології (технічне розв'язання проблеми створення інновації); 3) виробництво продукції, розв'язання проблеми інвестування, проведення маркетингових досліджень, передавання готової продукції на ринок, забезпечення дифузії нововведень (завершення процесів технологічного трансферту і комерціалізації результатів наукових досліджень) [22, с. 68–84]. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготуванні фахівців.

По-четверте, відсутня зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідницьких робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності. Це пояснюється насамперед короткочасністю існування самого бізнесу: коли підприємці бояться його насильницького відчуження, вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу. Слабким залишається захист прав інтелектуальної власності, через що бізнес не може зібрати і вберегти інтелектуальну та технологічну ренту, а інвестиційні проекти зазнають додаткових ризиків і невизначеності. Існують неподолані суперечності між інтересами розробників ідей і власників бізнесу, які ці ідеї комерціалізують. Причому асиметрія, недоспецифікованість або недостатня захищеність прав власності суб'єктів інноваційного процесу зменшують їх стимули до кооперації [23, с. 57].

По-п'яте, чітко окреслюється проблема незацікавленості професорсько-викладацького складу університетів у проведенні перспективних наукових досліджень та комерціалізації їх результатів. Зараз із різних причин (брак коштів, небажання тримати у штаті висококваліфікованих і тому самодостат-

ніх або нелояльних викладачів, необхідність оптимізувати чисельність професорсько-викладацького складу та ін.) адміністрації багатьох університетів почали укладати короткострокові трудові контракти на 1–2 роки навіть із провідними професорами ВНЗ. Однак планування наукової роботи кафедр і окремих дослідників в університетах здійснюється на п'ятирічку. Виконання бюджетних науково-дослідних тем триває не менш ніж три роки. Написання монографій потребує серйозних досліджень і плідної роботи теж протягом тривалого часу. Питання риторичне: чи буде науковець, якому запропонували такий, по суті, «контракт недовіри», думати про стратегічні перспективи навчального закладу, про розвиток університетської науки і тим більше про комерціалізацію результатів своїх досліджень? Скоріше за все, ні. Наслідком такого безвідповідального і недалекоглядного «менеджменту» буде втрата університетом можливостей свого інноваційного розвитку.

Поставимо ще одне запитання: *чи всі результати науково-дослідницьких робіт, виконаних в університетах, узагалі повинні бути комерціалізовані*? Адже інноваційні продукти класичних університетів достатньо різноманітні. До них відносять: інформаційно-аналітичний продукт (бази даних, інформаційно-довідкові системи, інформаційно-тематичні модулі); науково-методичний продукт (науково-методичне забезпечення; ноу-хау в галузі маркетингу та менеджменту; програмне забезпечення); гуманітарний продукт (випускники і викладачі нового покоління); техніко-технологічні рішення (патенти, технічні умови, дослідний зразок); об'єкти інфраструктури (міжкафедральні наукові лабораторії, лабораторії міждисциплінарних досліджень, мережі майстерності) [24].

На наш погляд, важливими є не так уміння науковців заробляти гроші, як вигоди, які одержує суспільство від наукової діяльності університетів. Для економіки знань актуальною є концепція «наукової освіти», яка забезпечує ефективну діяльність у галузі фундаментальної науки і високих технологій. Для цього, як слушно зауважують С. Гурбатов та Є. Чупрунов, потрібні *знання* у певній галузі науки, *уміння розв'язувати завдання*, що виникають у цій галузі, і, найголовніше, — *здатність ставити завдання*, які відповідають предмету та цілям даної галузі науки. Необхідними елементами «наукової освіти» є: навчання *аналізу* реальної ситуації; формулювання *мети* дослідження; створення адекватних *моделей* явищ, які вивчаються. Уміння ставити завдання повинне передаватися від учителя до учня в процесі наукової роботи [25, с. 13]. Для України з достатньо високим рівнем фундаментальних досліджень за досить широким переліком наукових напрямів це більш ніж актуально.

Водночас потрібно враховувати й соціальний ефект наукових досліджень. Інакше ми дійдемо хибних висновків на кшталт тих, які зроблено Міністер-

ством освіти і науки, молоді та спорту України, коли за критерієм комерціалізації результатів своєї інтелектуальної діяльності у 2011 р. «досить низькі результати наукової та науково-технічної діяльності» продемонстрували визнані лідери з багатьох напрямів гуманітаристики: Національний університет «Києво-Могилянська академія», Національний університет «Острозька академія», а також Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, який три роки тому виграв великий спільний грант із нанотехнологій МОНМС та американського Фонду цивільних досліджень і розвитку [21].

Висновки. Реформування вищої освіти в Україні має враховувати особливості постіндустріальної динаміки вищих навчальних закладів як суб'єктів інноваційної діяльності, досвід створення підприємницьких університетів у розвинених країнах, потенціал моделі «потрійної спіралі інновацій». Однак вітчизняні університети ще повинні пройти етап усвідомлення вигод від ринкової реалізації своїх інноваційних розробок, бізнес має позбавитися страху чергового переділу власності, а держава створити цивілізовані політичні і законодавчі умови для науково-дослідницької діяльності університетів з урахуванням соціальних вигод і ефектів, які одержує суспільство від розвитку вищої школи. Лише за таких умов можна сподіватися на появу в країні університетів нового покоління як інноваційних суб'єктів, конкурентоспроможних на глобальному ринку освітніх послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Семинар Генри Ицковица [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ane.ru/novosti-media/konferencii-seminary/304-henry-etzkowitz.html
2. Резніков С. Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни / С. Резніков // Дзеркало тижня. Україна. — 2011. — 21 січ.
3. Константинов Г. Н. Что такое предпринимательский университет / Г. Н. Константинов, С. Р. Филонович // Вопр. образования. — 2007. — № 1. — С. 49–62.
4. Кларк Б. Р. Поддержание изменений в университетах. Преемственность кейс-стади и концепций [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. — М. : Изд. дом ВШЭ, 2011. — 312 с. — Режим доступа: http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0854-1.pdf
5. Кларк Б. Р. Создание предпринимательских университетов: организационное направление трансформации [Электронный ресурс] / Б. Р. Кларк. — М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2011. — 240 с. — Режим доступа: http://www.id.hse.ru/books/978-5-7598-0834-3.pdf
6. Грудзинский А. О. Университет как предпринимательская организация / А. О. Грудзинский // Социол. исслед. — 2003. — № 4. — С. 113–120.

7. Кобзева Л. В. Предпринимательский университет: как университету встроиться в экономику в новом десятилетии [Электронный ресурс] / Л. В. Кобзева. — Режим доступа: http://www.innclub.info/wp-content/uploads/.../кобзева_56_обр_00_ИТР.doc
8. Романовський О. О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання / О. О. Романовський // Європ. вектор екон. розвитку. — 2010. — № 1 (8). — С. 182–190.
9. Покровский Н. Е. Трансформация университетов в условиях глобального рынка / Н. Е. Покровский // Журн. социологии и соц. антропологии. — 2004. — Т. 7, № 4. — С. 152–161.
10. ДНК инновационного развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.opec.ru/1335337.html
11. Савельєв Є. Елітні університети, еліта країни, елітна країна. Криза чи нова роль університетів? [Електронний ресурс] / Є. Савельєв, С. Юрій. — Режим доступу: http://www.dt.ua/3000/3300/50123
12. Тройная спираль профессора Генри Ицковица [Электронный ресурс]. — Режим доступу: http://www.izvestia.ru/news/370024
13. Владыка М. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы / М. В. Владыка // Унив. управление. — 2009. — № 5. — С. 54–63.
14. Леонов И. Ф. Состояние, проблемы и перспективы развития инфраструктуры, обеспечивающей деятельность вузов и НИИ в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / И. Ф. Леонов, Т. И. Матвеева, А. А. Матвеев. — Режим доступа: http://www.nir.ru/news/20100624/8.pdf
15. Дуглас Джон Обри. Предпринимательская активность штатов и исследовательские университеты в США: политика и новые инициативы на уровне штатов / Джон Обри Дуглас // Вопр. образования. — 2009. — № 1. — С. 60–104.
16. Судас Л. Г. Динамика взаимодействия государства и частного сектора в сфере научно-технических инноваций [Электронный ресурс] / Л. Г. Судас, О. А. Корякина. — Режим доступа: http://www.e-journal.spa.msu.ru/images/File/2009/20/Sudas_Koryakina.pdf
17. Марков К. А. Коммерциализация научных исследований в университетах США [Электронный ресурс] / К. А. Марков. — Режим доступа: http://www.unn.ru/pages/vestnik/99999999_West_2009_5/3.pdf
18. Грибанов Д. В. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере инновационного развития [Электронный ресурс] / Д. В. Грибанов. — Режим доступа: http://www.utmn.ru/docs/4262.pdf
19. Гуриев С. Не продается вдохновенье / С. Гуриев // Ведомости. — 2004. — 23 дек. (№ 236 (1276)).
20. Артемова Т. И. Эффективная организация науки и фундаментальных исследований: мировой опыт и возможности для Украины [Электронный ресурс] / Т. И. Артемова. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/2011_39_1/48.pdf
21. Стріха М. Українська наука перед викликами / М. Стріха // Дзеркало тижня. Україна. — 2012. — 2 берез.

22. Беляков С. А. Управление образованием и инновации / С. А. Беляков // Унив. образование. — 2008. — № 2. — С. 68–84.
23. Малкина М. Ю. Институциональные ловушки развития российской экономики / М. Ю. Малкина // Journal of Institutional Studies (Журнал институц. исследований). — 2011. — Т. 3, № 1. — С. 50–60.
24. Носкова Е. В. Инновационная деятельность классического университета: основные элементы и современный опыт [Электронный ресурс] / Е. В. Носкова, Е. А. Тюрина, М. М. Третьяков // Экономика и управление народным хозяйством. Вестн. ТОГУ. — 2009. — № 4 (15). — Режим доступа: http://www.khstu.ru/vestnik/articles/337.pdf
25. Гурбатов С. Н. Классический университет как база исследовательского университета / С. Н. Гурбатов, Е. В. Чупрунов // Унив. управление. — 2009. — № 1. — С. 7–16.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ПРИ УЧАСТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ

Шевченко Л. С.

Раскрыты содержание концепции и пути становления предпринимательского университета. Выявлены особенности коммерциализации результатов научных исследований университетов. Исследовано влияние закона Бэя-Доула на активизацию научных исследований в университетах США. Проанализированы перспективы предпринимательской трансформации университетов в Украине.

Ключевые слова: *предпринимательский университет, инновация, патентование, коммерциализация результатов научных исследований, закон Бэя-Доула, предпринимательская трансформация университетов.*

ECONOMIC DEVELOPMENT WITH THE PARTICIPATION OF THE ENTREPRENEURIAL UNIVERSITIES

Shevchenko L. S.

The substance of the conception and ways of the entrepreneurial university formation are investigated. The features of the commercialization of the science investigation results are exposed. The influences of the Bayh-Dole Act on activization of the science investigation at the USA universities are grounded. The perspectives of the entrepreneurial transformation of the universities in the Ukraine are analyzed.

Key words: *entrepreneurial university, innovation, patenting, commercialization of the science investigation results, Bayh-Dole Act, entrepreneurial transformation of the universities.*

УДК 330.101.4.: 330.111

ЛЮДИНА В ТЕОРІЯХ ГОСПОДАРСТВА: СТАНОВЛЕННЯ ВСЕЗАГАЛЬНОГО СУБ'ЄКТА

Н. Л. Савицька*, кандидат економічних наук, доцент*
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Розглянуто становлення загального суб'єкта господарства крізь призму методологічних концепцій марксизму, теорії господарських порядків та філософії господарства.

Ключові слова: *господарство, людина як суб'єкт розвитку, всезагальний суб'єкт, теорія та філософія господарства, марксизм.*

Постановка проблеми. Активне начало у господарській діяльності в усі часи належало і належить людині, проте осмислення на рівні суспільної свідомості цієї позиції приходить у економічну науку лише наприкінці XX ст. Наростання загроз глобального характеру в царині природи та економіки, притаманних сучасній добі, пояснюється через розкриття суперечностей між цінностями і технологіями, порушенням балансу між суб'єктним та об'єктним із домінуванням об'єктивованого та «безсуб'єктністю» економічного розвитку, витісненням людини капіталом на периферію глобального світу. Саме тому завдання управління нелінійним суспільним розвитком трансформується із концепції економічного зростання, яка за своєю сутністю відображає безмежну експлуатацію природного середовища заради матеріального багатства, у концепцію сустентабельності (надійно забезпеченого, достатнього) розвитку з урахуванням людського розвитку. Взаємозв'язок та взаємне проникнення, переплетіння сфер матеріального і духовного виробництва, що є характерною ознакою сучасного типу господарського розвитку, визначають посилену увагу до проблем гуманітарного, людського розвитку — єдиного джерела активної живої сили розвитку суспільства та економіки. Суттєві зміни в господарській діяльності, зародження економіки знань та інновацій, заснованої на активності суб'єкта когнітивної діяльності, актуалізують дослідження у цьому напрямку.

© Савицька Н. Л., 2012

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці спостерігається антропологічний ренесанс, пов'язаний із актуалізацією ролі людини в господарській системі. Наразі пильна увага прикута до суб'єктності як загальногносеологічної, так і спеціальної категорії гуманітарних наук, що підтверджується широким дослідницьким полем у цьому напрямку [1–5, 7, 12]. Зокрема, у праці [1] при дослідженні етимології поняття «суб'єкт» демонструється рух від субстанціональності моносуб'єкта, втіленій у Творці світу (Абсолют, Деміург), до полісуб'єктності та всезагальності — у людстві, суспільстві, цивілізації [1, с. 15–19].

Формулювання цілей. Аналізуючи яскраву та барвисту палітру антропологічної методології економічної теорії, можна виділити певну циклічність, повторювану змінність переходів від загального до конкретного, від агрегованого до індивідуального, від суспільного до особистісного суб'єкта господарської динаміки. Метою цієї статті є визначення методологічного потенціалу застосування принципу всезагальності суб'єкта для дослідження економіки знань та інновацій.

Виклад основного матеріалу. Рушійні сили та чинники суспільного розвитку здавна становлять інтерес для економічної науки. В історії соціально-філософської думки виділяються ідеалістична та матеріалістична гілки детермінованості суспільного розвитку. Відповідно до першої в основі розвитку лежить духовний чинник суспільства, його представниками є А. Августин, М. Бердяєв, Гегель, І. Гердер, Кондорсе, О. Конт, В. Кутирєв, П. Сорокин, Л. Уорд, А. Тойнбі, К. Ясперс та ін. Матеріалістична традиція виокремлює: географічний детермінізм (Ш. Монтескье, Г. Бокль, Ф. Ратцель, Г. Плеханов, П. Савицький, Г. Гримм, А. Хеттнер та ін.); демографічний (Т. Мальтус, П. Струве, М. Федоров, К. Ціолковський та ін.); економічний (Р. Джонс, К. Маркс, Ф. Енгельс, Дж. Міллар, Дж. Роджерс, У. Ростоу); технологічний (Р. Арон, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, О. Тоффлер та ін.).

Незважаючи на різноманіття поглядів на чинники суспільного розвитку та історично доведену їх певну значущість на певних рівнях знань про суспільство, на зламі тисячоліть відбувається осмислення того, що досягнення результатів економічного відтворення у вигляді економічного зростання, матеріального багатства виступає умовою, засобом для формування і реалізації нової концепції людського розвитку як коеволюції природного та штучного світу з опорою на морально-ціннісні, духовні сили людства. Відповідно до обраного фарватеру досліджень актуалізується пошук ендогенних чинників розвитку господарства, зокрема виявлення нової ролі та місця людини у вказаних процесах, суб'єктно-орієнтованого підходу до економіки знань та інновацій.

Очевидно, що людина завжди була, є й буде обов'язковим елементом економічної системи та суспільства в цілому, але лише в межах конкретної теоретичної парадигми їй відводиться те місце, яке відповідає онтологічним та гносеологічним уявленням науки щодо будови та устрою економіки та її взаємозв'язку із суспільством. Методологія економічної теорії спирається на суб'єктивістський, неопозитивно-емпіричний, раціоналістичний та діалектико-матеріалістичний підходи. А. Шопенгауер відзначав, що об'єкт не існує без суб'єкта, а весь світ є наше уявлення про нього [6, с. 37]. Тобто конкретна теорія наділяє людину онтологічним статусом, відповідно до якого вона в ній пізнається. Проте власне людина в економічній теорії не є об'єктом досліджень. У предметі економічної науки акцентується увага на виробничих відносинах, продуктивних силах, національному багатстві, використанні обмежених ресурсів і благ для забезпечення безмежних потреб людини, економічній поведінці людей, життєдіяльності людського суспільства тощо. Перелік можна розширювати та поглиблювати, оскільки у світовій економічній думці немає його однозначного тлумачення, а кожна гілка та наукова школа відстоювали власні погляди.

У соціальній філософії джерелом економічної науки людина як об'єкт дослідження представлена неоднозначно та багатовимірно, як правило, акцентується на біологічних, соціальних та духовних коренях. За натуралістичною концепцією людина — продукт геобіосфери, суперскладний живий організм, частина біоти Землі. Відповідно до основ діалектичного матеріалізму людина являє собою ансамбль усіх суспільних відносин та є соціально-класовою, біосоціальною істотою, а джерело суспільного прогресу становить розвиток продуктивних сил. Усі характеристики особистості — свідомість, мова, культура, трудова діяльність, виробничі відносини, політика — формуються через занурення індивіда у відповідне середовище. У сфері культури або духу людина кореспондується із вищими порядками буття, трансцендентними цінностями і сенсами. У царині духовного людина не може бути зведена до біологічної або соціальної основи [7, с. 58–59].

Спираючись на методологію постнекласичної науки, яка досліджує складні людинорозмірні саморозвивальні системи, вихідним принципом дослідження людини стають універсальний еволюціонізм та антропний принцип. Світ господарства, яке являє собою відкриту самоорганізовану, історично розвивальну систему, характеризується нестаціонарністю та стахостичністю, унікальністю та непередбачуваністю поведінки, здатностями цілеутворення, адаптації до умов середовища, розроблення варіантів поведінки та зміни структури, протистоянням ентропійним тенденціям. Перелічені особливості господарської системи виникають унаслідок діяльності в ній активного на-

чала — людини, саме тому їй відводиться роль носія властивості системної цілісності. Людина є зв'язуючою ланкою в метасистемі «природа — людина — суспільство», центральне місце відведене їй, оскільки вона виступає суб'єктом діяльності, ядром соціально-економічних відносин, активним рефлексуючим системоутворюючим елементом. Тобто суб'єктність людини в господарстві відображається через її господарську діяльність, систему соціально-економічних відносин, інститутів. Основними характеристиками людини як суб'єкта господарства є активність, свідома діяльність, здатність до цілепокладання та цілевиконання, комунікативність, соціальність, творчість, духовність та рефлексивність.

Спираючись на запропонований К. Марксом принцип усезагальності суб'єкта [2], що виражає внутрішній порядок суспільства, спрямованість його буття через встановлення певних цілей, інституціональних норм, структур, відкривається роль людини в господарстві та його розвитку. Категорія «господарство» значно ширша за категорію «економіка», вона відображає цілісний світ життєдіяльності людини, включаючи сфери діяльності, які безпосередньо не вимірюються у грошовому виразі. Господарство — це сфера, в якій відтворюється життєдіяльність людини. За своїм змістом господарство є соціально-економічною системою. Світ господарства складний та цілісний, він об'єднує в собі зв'язки і відносини у системі «природа — людина — суспільство», утворюючи систему суспільного відтворення. Під суспільним відтворенням ми розуміємо неподільний та безупинний процес поновлення життя і діяльності суспільства, що розкривається у виробництві: носіїв життя (гентильному виробництві), засобів життя (економічному виробництві), його середовища (екологічному та соціальному виробництвах) та сенсів (духовному виробництві). Суб'єктом створення життя у такому розумінні стає людина як всезагальна рушійна сила та джерело самозбереження і розвитку.

Марксистська соціальна філософія вперше звернулася до розуміння людини як соціально-творчого суб'єкта, «родова сутність» якого криється не тільки у трудовому походженні homo sapiense, а й у суб'єктності соціальної творчої діяльності та виявляється у творінні матеріально-речового багатства, культури та історії [8, с. 39]. У марксистській теорії приймається загальна форма суб'єкта, яка є межею розвитку суспільства, а тому набуває значення функції мети, спрямованості руху суспільства до майбутнього. Суб'єктна цільова причина — прагнення людини подолати умови свого існування, вийти за їх межі. Родова сутність людини, тобто загальний зміст праці, свободи, зміни суспільства, спрямованості історії, — це константа, не підвладна будь-яким внутрішнім змінам [2, с. 32].

Особливість марксизму полягає у двоїстості природи активності суб'єкта, яка зумовлюється, з одного боку, необхідністю задоволення потреб, що неминуче підвищуються, а з другого — самою активністю як формою існування організму, що викликає розвиток нових цілей та цінностей. Задоволення потреб через виробництво виявляється у творенні власного матеріального життя. Креативність виробничої діяльності людини пов'язана із продуктивною працею у матеріальному виробництві, тобто діяльність у тлумаченні К. Маркса зводиться до трудової. Праця ототожнюється із виробництвом нових предметів, однак це не зовсім відповідає іншим непромисловим видам праці, наприклад сфері послуг, яка все більше поширюється.

Відповідно до принципів класичної наукової раціональності, на яких ґрунтується марксизм, свідомість людини підпорядковується суспільному буттю та відображає соціальну матерію, яка має об'єктивні корені, що беруть свій початок у царині економічного базису, тобто вона має класовий характер. Об'єктивну основу системи соціально-економічних відносин становить рівень розвитку продуктивних сил, через які людина виявляє свою творчу діяльність із перетворення природи. Трудова діяльність, що виступає основою розвитку людини і економіки, розглядається як функція цілевиконання, тобто впливу засобів праці на природний об'єкт.

Соціально-економічні відносини у марксистській традиції лежать поза свідомістю, є об'єктивно заданими. Частина з них, а саме виробничі відносини, є також незалежні від свідомості і волі, тобто людина не впливає безпосередньо на їх формування, а інші соціальні (виробничо-організаційні) відносини, маючи об'єктивний характер, створюються людьми, які у своїй діяльності керуються свідомістю. У такий спосіб виявляється всезагальність об'єкта та суб'єкта історії. Об'єктивізації економічного життя відображаються у власності як економічній категорії та класовій або соціарній свідомості як результаті опредметнення активно діючого, пізнавального суб'єкта. Відносини власності становлять предмет експлуатації та підґрунтя економічної активності суб'єктів. Власність визначає відокремленість людини та наслідки відчуження, володіння, розпорядження та використання речових елементів виробництва як окремо, так і в сукупності. К. Маркс доводить неможливість самореалізації у праці в умовах приватної власності, через що антропологічна суб'єктність та креативність втрачають свою гносеологічну значущість. Акцент переноситься на капітал, наділений характеристиками суб'єкта, «Духу», який руйнує, знищує суб'єктність індивідів, повністю підвладну матеріально-речовим та грошовим відносинам.

Приписування капіталу рис суб'єктності підкреслює об'єктивний характер економічних відносин, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріально-речового багатства, їх незалежність від діяльності індивідів та

природної незмінності. Отже, суб'єктність людини в соціально-економічній системі за марксистською теорією описується у суб'єктно-об'єктних відносинах, виявляється у творчій здатності впливати на природне середовище, здійснюючи предметно-перетворювальну діяльність, та на перебіг соціальних процесів лише шляхом соціальної (революційної) активності народних мас.

Теорія загального суб'єкта господарського розвитку активно розроблялася Ф. Лістом та М. Вебером. Теорія продуктивних сил німецької національної політекономії акцентувала увагу на здатності нації як суб'єкта національної економії створювати багатство, здібності до його творіння вважалися набагато важливішими за саме багатство. Умови відтворення багатства концентруються в соціальному середовищі, де виховуються члени суспільства. Розвиток науки, освіти, етики, забезпеченість безпеки, свободи і права становлять моральні сили нації, тому продуктивною слід вважати розумову, а не фізичну працю. Творці мінових цінностей у сфері матеріального виробництва і творці продуктивних сил у сфері розумового виробництва становлять суб'єктні сили добробуту нації. Домінантні позиції в цьому процесі належать розумовому виробництву, яке сприяє розвиткові моральності, просвітництва, зростання знань, поширенню свободи та створенню матеріального багатства [9, с. 61–62]. Усезагальна суб'єктність продуктивних сил Ф. Ліста криється у духовному потенціалі нації, фізично та духовно здоровому соціальному середовищі.

М. Вебер, досліджуючи зародження капіталістичних «порядків» на основі трансформації протестантської етики в норми целераціональної дії, підкреслює, що формальна раціональність господарства визначається мірою технічно можливого і дійсно застосовуваного людиною розрахунку. Отже, раціоналізм є формою вияву суб'єктності. «Дух капіталізму» — це узагальнений вияв суб'єкта, вироблених колективних форм поведінки індивідів нового часу, орієнтованих на раціональні відносини, «розумний егоїзм», особистий «інтерес». На відміну від моделі К. Маркса, заснованої на детермінізмі суспільного розвитку з боку вияву родової сутності людини в економіці, модель М. Вебера визначала змістовність загальності суб'єкта, внутрішньою основою котрої була релігійна моральність, відповідно до якої вибудовувався і порядок у суспільстві. Вона набувала статусу об'єктивної і жорсткої детермінанти соціально-ціннісної поведінки індивідів, їх праці як богоугодної справи, з усвідомленою суспільною користю, яка виявляється у зростанні багатства. М. Вебер доводить, що суб'єктна детермінація порядку суспільства є об'єктивною закономірністю, що випливає із нової раціональної форми загальності суб'єкта, без якої не можуть змінитися мотивація людини, особистісне сприйняття та її морально-етична, духовно-світоглядна, ціннісна підтримка і присвоєння.

Відтак, нове для свого утвердження в суспільстві має бути «пропущене» через суб'єктну форму, завдяки чому воно набуває особистісного сенсу і може бути сприйнято сучасниками як найбільш очевидна і ціннісно-виражена реальність [2, с. 44–52].

У філософії господарства, витоки якої знаходимо у працях С. Булгакова, російських космістів та її розвиток у працях сучасних учених Ю. Осипова, М. Шулевського, В. Ільїна, В. Базилевича, Г. Задорожного та ін., категорія господарства використовується для позначення простору людської діяльності щодо власного життєвідправлення. У цьому контексті господарство відтворюється у природному середовищі, економічному виробництві засобів життя; соціальному виробництві людського життя, взаємодії людини і соціуму, людини і Бога; ідеологічному виробництві світоглядних цінностей, суспільної свідомості (культури, релігії, науки, освіти). Культурна, соціальна та економічна динаміка, що поєднується в категорії господарського розвитку, виявляється через цілісність господарства, яка цементує всі види відтворювальних відносин та зв'язків у суспільстві, зокрема економічні, соціальні, культурні та духовні. Цілісність господарства безпосередньо пов'язана із цілісністю суб'єкта господарювання, оскільки «людина є мікрокосм, що поширює свій вплив у макрокосмі, цьому мікрокосму належить центральна, об'єднуюча роль…» [11, с. 82]. Розширення об'єкта дослідження із суто економічної, тобто матеріального забезпечення потреб людини, до господарської сфери творіння простору власного життя передбачає розширення поняття суб'єктності.

В антропологічній суб'єктності господарства С. Булгакова присутні два типи: активна та рецептивна суб'єктність. Активна суб'єктність відображає індивідуалізацію суб'єкта, спрямованість діяльності назовні від особистості до цілого, що виявляється в об'єктивізації його волі, розуму і цінностей із домінуванням розуму. Рецептивна суб'єктність передбачає спільне творення, співучасть у спрямованості діяльності від цілого до особистості, де домінантою виступає віра, а зміст творчості полягає у конструюванні людини, що створює себе в засвоєнні трансцендентного. Включення в аналіз трансцендентного суб'єкта, який у розумінні С. Булгакова являє собою цілісне людство, надісторичну, сукупну силу господарської діяльності, що творить цілі (інтенції), засоби і енергію господарювання; Душу світу, об'єднуючу силу світоутворення, робить можливою та необхідною діяльність людини — емпіричного суб'єкта [12, с. 12–14].

Людство як «жива єдність духовних сил і потенцій» має трансцендентно-софійну природу, що виявляється через прозріння та віру, які лежать за межами свідомості і практичного досвіду. Софійність виявляється в людині як розум, душа, краса, культура та господарство в цілому, просвітлюючи кожну особистість [13, с. 26]. Трансцендентність суб'єкта господарства С. Булгакова і

М. Вебера полягає у виведенні релігійно-світоглядних засад діяльності на найвищий рівень, який закладає в аксіологічні пласти свідомості людини цінності, мотиви, інтереси, що становлять імперативи її поведінки.

Людина в господарстві виступає одночасно суб'єктом конкретної праці, суб'єктом виробництва і споживання та суб'єктом творчості та культури. У праці відбуваються об'єктивізація власної сутності людини та олюднення середовища її буття, тому головною ознакою господарства визнається трудове відтворення. Гносеологічний зміст праці і господарської діяльності полягає у зв'язку між людиною і Всесвітом. Людина як суб'єкт виробництва і споживання постає об'єктивованим аксіологічним суб'єктом, який може лише створювати із заданого Творцем матеріалу. Суб'єктність означає вираження та втілення суб'єкта в діяльності, вияв якостей суб'єкта, його цінностей, які формуються предметно в лоні певного середовища. Кожен суб'єкт у своїй діяльності керується власними цінностями, проте базисні із них укорінені в суспільстві, тобто мають всезагальний характер і вплив на індивідуальний рівень. Людина як суб'єкт творчості і культури виступає творцем соціальної реальності. Саме в цій царині потенції людини, що творить, збігаються із потенціями людини, що створює. У культурі найяскравіше виявляється цілісність людини господарюючої, яка творить суб'єкт-суб'єктні відносини.

За умов зародження економіки знань та інновацій формування принципів усезагальності суб'єкта розвитку набуває особливого значення. У зв'язку з цим зростає цінність потенціалу надбань світової науки в царині суб'єктної субстанціональності господарського розвитку. Принцип усезагальності суб'єкта розвитку дозволяє відшукати внутрішні (субстанціональні) засади сучасного господарського розвитку, які створюють механізми збереження цілісності та стійкості суспільства. Виконуючи інтеграційну функцію суспільного відтворення, усезагальний суб'єкт набуває особливого значення під час аналізу невловимих чинників господарського розвитку. До них належать не тільки когнітивні ресурси (інтелект, пам'ять, знання, увага, швидкість розумової реакції), ресурси здоров'я, а й психологічні сили людини (ментальність, комунікативність, екзистенціальна свобода). Змінюється сама господарська діяльність, зміщуючись із матеріальної у нематеріальну сферу суспільного відтворення. Рушійною силою розвитку суб'єкта стає не праця, зумовлена зовнішньою матеріальною необхідністю, а творчість, яка трансформує зовнішній та внутрішній світ людини.

Однак чи стане новий тип відтворення гармонізацією суспільного та особистісного розвитку, коеволюцією природного та штучного світу діяльності, безпосередньо залежить від цілеціннісної основи всезагального суб'єкта господарського розвитку.

Висновки. Людина як суб'єкт розвитку формується як усезагальний суб'єкт, здатний до виконання когнітивної, перетворювальної, предметної, світоглядної, прогностичної та конструюючої майбутнє функцій. В ідеальному варіанті розвитку метасистеми «природа — людина — суспільство» людина не протиставляє і не протидіє суспільству і природі, а налагоджує із оточенням комунікативний діалог, суб'єкт-суб'єктні відносини, що виявляється у неконфліктному співвіднесенні себе та оточуючого світу, коеволюції людини, суспільства і природи. Через цілісність людини як суб'єкта розвитку забезпечується і цілісність господарської діяльності, конструйованої людиною. У фокус господарської діяльності потрапляють усі галузі діяльності, що відтворюють суспільство. Їх цільова та структурна єдність і взаємопов'язаність задаються характеристиками та властивостями вихідного родового елементу — людини, її потребами, мотивами, інтересами, можливостями та якостями, духовно-культурними цінностями, що становлять системи цілей і засобів господарської діяльності. Біологічне, соціальне та духовне начала не виключають одне одного, а, навпаки, доповнюють, збагачують, роблять людину живою та цілісною. Вона відтворюється у господарському середовищі одночасно в усіх іпостасях, разом із тим відтворюючи й господарство як системну цілісність.

Формування економіки знань переводить господарську систему від об'єктивної (матеріалістично-раціональної) основи індустріальної економіки у сферу нарощення її суб'єктності. Основним питанням господарського розвитку за таких умов постає здійснення людиною як носієм перетворювальної енергії відповідального вибору щодо вибудовування діалогу та гармонійних стосунків у системі «природа — людина — суспільство». Єдиною відправною точкою такого характеру розвитку можна вважати відновлення загальносуб'єктної основи внутрішньої цілісності суспільства, що ґрунтується на засадах морально-етичного імперативу загальноцивілізаційних універсалій культури.

ЛІТЕРАТУРА

1. Неверов А. Экономико-психологические факторы общественного развития : монография / А. Неверов. — Саратов : СГСЭУ, 2007. — 161 с.
2. Бузский М. Субъектная основа бытия и регулирования общества / М. Бузский. — Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. — 248 с.
3. Лепский В. Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию / В. Е. Лепский. — М. : Когито-Центр, 2009. — 208 с.
4. Кухарев Н. А. Формирование и развитие хозяйствующего субъекта в трансформационной экономике : автореф. дис. … д-ра экон. наук / Н. А. Кухарев. — М., 2006. — 35 с.

5. Комаров С. В. Проблема субъективности в трансцендентально-феноменологической традиции западной философии : автореф. дис. … д-ра филос. наук / С. В. Комаров. — Екатеринбург, 2007. — 41 с.
6. Шопенгауэр А. Мир как воля и представление / А. Шопенгауэр ; пер. с нем. Ю. Айхенвальд. — Минск : Харвест, 2007. — 848 с.
7. Лебедев С. Многомерный человек: онтология и методология исследования : монография / С. Лебедев, Ф. Лазарев. — М. : Изд-во МГУ, 2010. — 96 с.
8. Бузгалин А. Марксистская философия истории экономическиого детерминизма (надо ли дополнять марксизм цивилизационным подходом) / А. Бузгалин // Соц. экономика. — 2009. — № 2. — С. 35–55.
9. Корнийчук Б. Информационная экономика / Б. Корнийчук. — СПб. : Питер, 2006. — 400 с.
10. Емельянов Р. Принцип собственности в экономическом социуме / Р. Емельянов // Экономическая теория в XXI веке — 5(12): Национальная экономика и социум / под ред. Ю. Осипова, В. Сизова, Е. Зотова. — М. : Магистр, 2007. — С. 258–271.
11. Булгаков С. Философия хозяйства / С. Булгаков. — М. : Наука, 1990. — 412 с.
12. Управителев А. Ф. Конструирование субъектности в антропологии С. Н. Булгакова : автореф. дис. … д-ра филос. наук / А. Ф. Управителев. — Екатеринбург : Урал. гос. ун-т, 2002. — 35 с.
13. Базилевич В. Вплив творчості С. М. Булгакова на формування нової парадигми політекономії / В. Базилевич // С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина у контексті XXI століття. — К. : Знання, 2006. — С. 18–31.

ЧЕЛОВЕК В ТЕОРИЯХ ХОЗЯЙСТВА: СТАНОВЛЕНИЕ ВСЕОБЩЕГО СУБЪЕКТА

Савицкая Н. Л.

Рассмотрено становление всеобщего субъекта через призму методологических концепций марксизма, теории хозяйственных порядков и философии хозяйства.

Ключевые слова: *хозяйство, человек как субъект развития, всеобщий субъект, теория и философия хозяйства, марксизм.*

MAN IN THE THEORIES OF THE ECONOMY: THE EMERGENCE OF THE UNIVERSAL SUBJECT

Savithka N.

The article considers the emergence of universal subject through the lens of methodological concepts of Marxism, the theory of economic order and the philosophy of management.

Key words: *agriculture, the development of man as a subject, the general subject, the theory and philosophy of the economy, Marxism.*

УДК 330.:316.334.23.001.76

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

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

Проаналізовано сучасні проблеми підприємницької діяльності в умовах розбудови соціальної економіки. Досліджено сутність і конкретні форми вияву економічної свободи і економічної діяльності, рівень забезпеченості соціально-економічних прав підприємців. Відстежено прогресуючий взаємовплив розвитку малого і середнього бізнесу та формування середнього класу як його соціальної бази.

***Ключові слова:** підприємництво, соціальна модернізація, економічна свобода, економічна демократія, бізнес-середовище, середній клас.*

Постановка проблеми. В умовах розбудови соціальної держави і соціально-економічної модернізації суспільства все більш важливу роль відіграє підприємництво як чинник виробництва і провідна форма економічної діяльності в ринковій економіці. Від підприємницького клімату в Україні залежать економічна свобода суб'єктів господарювання, економічна демократія, установлення та забезпечення економічного порядку.

Особливого значення набуває аналіз розвитку нових форм бізнесу, зокрема соціального підприємництва, яке актуалізує соціальну відповідальність бізнесу і сприяє поширенню соціального діалогу в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку підприємництва в сучасних умовах приділяється значна увага у вітчизняних і зарубіжних публікаціях. Серед них передусім заслуговують на увагу праці таких учених, як В. Геєць, Ю. Кіндзерський, О. Амоша, Л. Верхан, В. Вишневський, А. Гальчинський, В. Новицький, В. Тарасевич, А. Хоскінг, А. Шастітко, М. Якубовський, О. Яременко та ін. [1; 3; 5–7; 11–16]. Науковці всебічно аналізують сучасні проблеми розвитку підприємництва у взаємозв'язку із модернізацією економіки, інноваційною перебудовою її структури, упровадженням нової парадигми економічного розвитку, поширенням ліберально-демократичної системи поглядів, плюралістичної демократії тощо. Багато уваги приділяється інституційним аспектам бізнесу.

© Дарнопих Г. Ю., 2012

Разом із тим, ураховуючи складність і суперечливість розвитку вітчизняного підприємництва, чимало питань цієї справи як теоретичного, так і практичного характеру лишаються нерозробленими.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження сучасного стану і напрямів удосконалення певних аспектів розвитку підприємництва як базового економічного ресурсу суспільства в умовах його соціально-економічної модернізації.

Виклад основного матеріалу. Оскільки підприємництво як явище ринкової економіки втілює в собі сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, психологічних відносин, воно пов'язане із широким спектром суспільних процесів. Особливо тісний зв'язок спостерігається між підприємництвом і людським розвитком.

Підприємництво є водночас і сферою людського розвитку, і його умовою, і його результатом. В українському суспільстві досить поширена думка, за якою появу і масштабне зростання малого і середнього бізнесу пов'язують передусім із розпадом командно-адміністративної економіки і переходом до ринку. Це є правильним лише частково. Потрібно також згадати, що малий і середній бізнес з'явився та набрав обертів як продукт розвитку НТП, еволюції у сфері знарядь і засобів праці і підвищеної уваги суспільства до соціальних питань, що виникали в результаті скорочення під впливом НТР робочих місць у сфері матеріального виробництва. Наслідком цих процесів стало зростання зайнятості працездатного населення, а разом з ним — збільшення навантаження на бюджет у вигляді виплат по безробіттю.

Особливо бурхливого характеру набув новий сплеск підприємництва в 70–80-ті рр. минулого століття, коли в розвинених країнах Заходу через державні регулятивні системи стали надаватися субсидії для організації власного виробництва тим, хто втратив роботу. Малий і середній бізнес також змінював і сам статус його учасників. Робота не за наймом стала характерною ознакою сучасних виробничих відносин не тільки на Заході, а й у пострадянських країнах. Поступово відбувалася заміна найманої праці на самостійну в широких сферах економіки. Підприємництво поєднало в одній особі соціальні категорії, які раніше були полярними або навіть антагоністичними. Згодом індивідуальна сімейна, групова власність отримала назву «неформальної», або «малої індустрії». Сьогодні, наприклад, понад 80 % американських сімей здійснюють ту чи іншу форму самостійної виробничої діяльності [4, с. 10].

Проблему розвитку підприємництва як економічного ресурсу суспільства і соціальної модернізації неможливо розв'язати без виявлення сутності і кон-

кретних форм вияву економічної свободи. З характеристикою економічної свободи безпосередньо пов'язана проблема економічної демократії і економічного порядку.

Становлення свободи господарюючого суб'єкта обов'язково відбувається в інституційних координатах. Ціннісні підстави активності господарюючих суб'єктів виявляються, по-перше, у самому факті існування інституту оцінювання; по-друге, у порівнянні та еквівалентності як загального соціального зв'язку; по-третє, в обранні конкретної моделі обґрунтування господарських рішень; по-четверте, у побудові системи контролю, повноважень і відповідальності всередині фірми; по-п'яте, у моделях координації своєї поведінки з іншими господарюючими суб'єктами; по-шосте, в обранні правил, форм і методів конфліктної поведінки на ринку та всередині фірми; по-сьоме, у способах і масштабах відповідальності за своїми зовнішніми і внутрішніми зобов'язаннями [8, с. 158].

Проблема свободи вибору для господарюючих суб'єктів — це проблема адаптивності, гнучкості та відповідальності. З інституціональної точки зору економічна свобода — це не результат власного вибору і власних зусиль індивіда, а щось дане йому «зверху» як потреба. Це не просто можливість вибору, це ще й достатньо важке зобов'язання вибору, яке людина не завжди хоче виконувати [16, с. 58].

Тому завжди звертають увагу і на негативний бік свободи як економічного інституту. Вона виявляється як певна субстанція, що нав'язується індивіду у вигляді складних правил, обмежень, тобто економічна свобода — це функція примусу. До того ж свобода ніколи не буває абсолютною, тому що стикається з обмеженим впливом інших свобод і має підкорятися прямим нормативним обмеженням, перш за все з боку держави.

Економічна свобода, детермінована самою системою ринкових відносин, є головним принципом організації ринкового господарства, що гарантує свободу підприємництва — можливість отримувати ресурси, виробляти продукцію та отримувати дохід. По-перше, економічна свобода підприємця — це влада, що делегується йому споживачами. Вона посилюється при збіжності їхніх інтересів і згасає, коли вони розходяться. По-друге, вона регулюється системою правил, що створюються в процесі ринкового обміну, завдяки цьому вдосконалюється економічний порядок, що визначає інституційні межі, в яких учасники ринкового процесу роблять свій вибір [8, с. 156].

Характеристики зв'язку інститутів і свободи господарюючого суб'єкта мають таке конкретне втілення:

– підготування та ухвалення господарських рішень як вибір;

– витрати як вираз внутрішніх меж економічної свободи;
– доходи як акт визнання часткового і відокремленого загальним;
– податки як розділення свободи і відповідальності між суб'єктом та державою;
– ціна як вираження практичної та повсякденно доступної загальної цінності вільної діяльності господарюючого суб'єкта;
– інвестиції як влада суб'єкта над майбутнім, практична єдність сьогоднішньої та майбутньої свободи;
– кредит як довіра до свободи інших господарюючих суб'єктів;
– ризик як інституціалізована невизначеність вільної діяльності господарюючих суб'єктів;
– капітал як свобода організовувати діяльність несуб'єктів;
– активи як матеріальний простір та інструмент господарської свободи.

Упровадження в життя правил господарської поведінки є функцією держави. Тому обмеження втручання держави в економічний процес — це важливий принцип реалізації економічної свободи підприємця. Він свідчить про те, що забезпечення і підтримка суверенітету підприємця спираються на розподіл економічної та політичної влади. Глибина і характер цього розподілу й визначають у кінцевому результаті принципи, на яких будуватимуться всі господарські відносини. Якщо такими принципами будуть правова культура та партнерство, то їхнім результатом стане ефективна економіка.

Держава стосовно вільного суб'єкта є джерелом необхідності, примушення та залежності. Вона охороняє право власності, регулює свободу, фільтрує й обмежує інновації. Взаємодія суб'єктів і держави забезпечує економічний порядок у суспільстві.

У розвиненій ринковій економіці економічна свобода — об'єктивний результат взаємодії економічно незалежних суб'єктів господарських відносин, а її межі відображають ступінь узгодженості їх інтересів. У перехідній економіці підприємницька свобода має інше походження. Вона формується на основі перерозподілу економічної влади шляхом надання свободи одним суб'єктам за рахунок інших.

Це призводить до зростання суперечностей у підприємницькому середовищі, особливо у сфері малого і середнього бізнесу, і перш за все головної суперечності — між об'єктивно високою економічною та соціально-політичною значущістю малого підприємництва, що виконує стабілізаційну роль у перехідній економіці та активізує інноваційну діяльність в умовах розвиненої ринкової економіки, та слабкою життєздатністю суб'єктів малого підприємництва, особливою вразливістю їх щодо економічної кон'юнктури і тиску з боку великих корпорацій, а також адміністративних перешкод.

У свою чергу, унаслідок цього активізується негативна дія чинників, що впливають на нестійкість малого і середнього бізнесу, а саме [9, с. 273–274]:

– обмеженість фінансових ресурсів;
– висока підвладність впливу ринкової кон'юнктури;
– нестабільність доходів;
– слабке сегментування власної частки ринку;
– висока вразливість до несприятливих економічних чинників (інфляція, циклічні коливання, високий податковий тиск тощо);
– швидкість банкрутства;
– конкуренція великих корпорацій;
– вузьке коло споживачів і постачальників;
– локальність ресурсних і збутових ринків;
– великі фізичні і психологічні навантаження;
– адміністративні перешкоди;
– невизначене ставлення держави та брак підтримки з її боку;
– недосконалість законодавства.

Згідно з рейтингом умов щодо ведення бізнесу (Doing Business 2012) групи Світового банку Україна в черговий раз скотилася на декілька сходинок униз — з 145-го місця на 152-ге. Позаду України серед усіх пострадянських держав лише Узбекистан — 166-та позиція. Для порівняння: Грузія за цим рейтингом 16-та, Латвія — 21-ша, Естонія — 24-та, Литва — 27-ма, Казахстан — 47-й, Росія — 120-та. За умовами оподаткування Україна посідає 181-ше місце серед 183-х країн [10, с. 7].

Спостерігається нарощування фіскальної активності з боку держави саме у сфері малого і середнього бізнесу. Проводяться широкомасштабні випробування нових методик боротьби за наповнення бюджету. Так, середній і малий бізнес активно витісняється із сфери ПДВ: підприємців позбавляють свідоцтв платників податків і відповідно анулюють задекларовані ними суми податкового кредиту. Робиться це зазвичай «драконівськими» способами за допомогою сумнівного формалізму у питаннях тлумачення деяких неоднозначних норм чинного законодавства.

Штучно інспіруються умови, які начебто свідчать про «відсутність за місцезнаходженням» тих підприємців, які не виявили лояльності до вимог влади. Позбавляючи господарюючих суб'єктів статусу платників ПДВ, податківці витісняють їх з ринків, а на їх місця приходять лояльні до влади бізнес-структури. Ті ж підприємці, які добровільно зареєстровані платниками ПДВ і отримують доходи переважно від кінцевих споживачів, також опинилися під загрозою виключення із сфери ПДВ.

Створюється парадоксальна ситуація — ПДВ, що був започаткований у XX ст. як податок на кінцевого споживача (за принципом: хто більше споживає, той більше платить ПДВ), в Україні перетворюється на податок з малого бізнесу. Адже саме малий бізнес, поширений переважно в роздрібному сегменті економіки, найчастіше опиняється останньою ланкою в довгому ланцюгу «виробник — споживач». Якщо відібрати ПДВ-реєстрацію у тих, хто продає кінцевим споживачам, вони фактично перебе-руть тягар ПДВ на себе. Постраждають насамперед ті, хто реалізує товари з мінімальними націнками. Задля виживання вони будуть змушені піднімати ціни. І якщо в їх бізнес-сегменті є крупні конкуренти із статусом ПДВ, то у малого бізнесу немає шансів витримати цінові перегони. Унаслідок цього маса підприємців і тих, хто на них працює, можуть стати безробітними, а це, крім усього іншого, загрожує загальним зменшенням рівня зарплати по країні.

І це не єдина проблема сучасного підприємництва. У 2011 р. IFC (Міжнародна фінансова корпорація) провела чергове дослідження бізнес-середовища на основі опитування вітчизняних підприємців. Виборка склала 1636 підприємств і 415 приватних фірм. Результати, підсумовані у звіті «Інвестиційний клімат в Україні і яким його бачить бізнес», показують, що дозвільна система залишається занадто обтяжливою й обійшлася вітчизняному бізнесу в 2010 р. понад 1,8 млрд грн. На процедури технічного регулювання українські підприємці у 2010 р. витратили 2,2 млрд грн. Перевірки наглядових і контролюючих органів у тому самому році коштували бізнесменам 3,2 млрд грн. Принаймні раз на рік перевіряючі приходять до 75 % підприємців, а тривалість перевірок (у середньому 14 днів) залишається дуже високою порівняно з іншими країнами (Грузія — 6 днів, Бєларусь — 9, Узбекистан — 10). При цьому найбільш активними контролюючими органами залишаються податкова служба (перевірила у 2010 р. 46 % підприємств), пожежний нагляд (39 %) та санепідемстанція (29 %). Вони ж найчастіше завітають з перевірками. Так, санепідемстанція тільки з плановими перевірками приходить у середньостатистичну фірму в середньому 2,4 разу на рік; держкомветмедицина — 2,4; пожежний нагляд — 1,9; податківці — 1,9; держспоживстандарт — 1,4 разу [10, с. 7].

Згідно з висновкам IFC, невід'ємною рисою українського бізнес-середовища залишається корупція. Так, якщо у 2008 р. у використанні неофіційних способів вирішення питань з держорганами зізналися 35 % опитуваних, то у 2010 р. — уже 45 %. Якщо у 2008 р. «подарунки» держслужбовцям, чиї рішення могли вплинути на їх діяльність, доводилося «дарувати» кожному п'ятому (20 %), то у 2010 р. — кожному четвертому

(25 %). Середня частка доходів підприємців, витрачених на корупцію у 2008 р., склала 6 %, а у 2010 р. — уже 10 % [10, с. 7].

Однією з головних причин таких явищ фахівці вважають той факт, що недосконалість і суперечливість самого регуляторного і фіскального поля роблять практично нереальним повне виконання багатьох закладених у ньому норм. Тим більше що значна частина нормативних актів саме з цією метою (складність виконання) і створювалася. Надійні гарантії захисту прав власності в Україні останнім часом можуть бути забезпечені лише за умов передання контрольного або блокуючого пакета прав власності в руки найбільш впливових користувачів владної вертикалі або їх уповноважених представників практично на всіх рівнях. Отже, за законом діяти підприємцям досить складно, тому спостерігається активізація їх переходу на нелегальне або напівлегальне становище.

Разом із тим треба зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція до значного спрощення багатьох процедур у сферах регулятивної політики в цілому; відкриття і ліквідації бізнесу; дозвільної системи і ліцензування; державного контролю і технічного регулювання. Скасовано понад 35 тис. із 58,6 тис. чинних регулятивних актів; знижено з 93 до 23 кількість дозвільних документів і процедур у сфері будівництва, а час їх проведення скоротився в 6 разів; поступово знижується частота перевірок — їх середньорічна кількість на одного підприємця в 2010 р. складала 4,5 порівняно із 5,5 у 2008 р., 6,5 — в 2006 р., 9 — у 2004 р.

Але практика свідчить про те, що цього замало. Для потенційних зовнішніх інвесторів, що орієнтуються на оцінки Світового банку, українське регулятивне середовище для легального бізнесу залишається одним із найобтяжливіших у світі. Так само і для потенційних внутрішніх приватних інвесторів, які, за оцінками про знаходження в тіньовому обороті 70–90 млрд дол., також могли б надати потужний імпульс розвиткові легальної частини економіки, зростанню бюджетних надходжень і збільшенню зайнятості.

Між тим соціальна база для розвитку підприємництва не тільки не зникає, а й збільшується. Соціальний моніторинг, проведений Інститутом соціології НАН України, фіксує стабільне схвальне ставлення населення до розвитку приватного підприємництва в Україні на рівні 53,8 % у 2010 р. Поступово зростає кількість бажаючих відкрити власну справу, займатися бізнесом: з 41,3 % у 2004 р. до 45,8 % у 2008 р. і 49,3 % у 2010 р.

Симптоматично, що зазначені дані враховують усіх бажаючих займатися підприємництвом як офіційно, так і в «тіні» на основі самозайнятості, не реєструючи офіційно фірму або підприємство. Вибір українським соціумом

суто офіційної підприємницької діяльності характеризується дещо нижчим потенціалом — 27–32 % [2, с. 65–66].

Рівень потенційної готовності займатися підприємницькою діяльністю серед економічно активного населення зумовлює особливості зайнятості працюючого населення країни: відчувають себе спроможними бути підприємцями 73 % самозайнятих осіб, 55 % найманих працівників приватних підприємств, 45 % найманих працівників підприємств та установ державного сектору. Готовність до бізнесу самозайнятих та найманих працівників приватного сектору є зрозумілою — їх основна трудова діяльність здебільшого наближена до середовища й умов підприємства. Рівень готовності працівників державного сектору нижче, при цьому вони частіше за інших зазначають, що їх утримують від підприємництва відсутність власної ідеї, труднощі реєстрації та недосконалість законодавства.

Показово, що серед тих, хто, за самооцінкою, відніс себе до середнього класу, 35 % цілком схвалюють розвиток приватного підприємництва, тоді як серед усього економічно активного населення таких виявилось 25 %. Більш того, серед умовно середнього класу 47 % дали ствердну відповідь на питання щодо бажання відкрити власну справу, тоді як серед усього економічно активного — 36 % [2, с. 66–67]. Це свідчить про існуючий у країні потенціал залучення середнього класу до малого і середнього бізнесу.

З другого боку, підприємницьке середовище, у свою чергу, активно сприяє створенню середнього класу. Без масштабного малого і середнього бізнесу з відносно високим рівнем життя неможливе існування середнього класу. Саме бізнес-сфера дає мільйонам людей можливість випробувати себе в менеджменті, перевірити свої організаторські здібності, відчути себе хазяїном, стати переконаним прибічником свободи і демократії, сміливим і рівним партнером у відносинах із владою. Велика кількість працездатних громадян, які знайшли своє місце в бізнесі, забезпечує себе самостійно, а отже, не перетворюється на проблему для держави. Розвиваючи власний бізнес, ці люди наповнюють ринок товарами, а бюджет — коштами. Відтак, якщо влада дійсно піклується про економічне зростання і соціальні стандарти населення, вона повинна всіляко підтримувати підприємництво, вивчати його потреби, раціонально сприяти його розвиткові. Надмірний тиск на малий і середній бізнес завдає шкоди не тільки суспільству, а й крупному бізнесу. Останній усе частіше використовує спеціалізовані і кооперційні зв'язки з малим і середнім бізнесом, який значною мірою стає його первинним ресурсом. Разом із тим це зашкоджує і розвитку демократії, оскільки саме середній клас є носієм лібералізації суспільного життя і менше всіх зацікавлений в існуванні такого негативного явища, як корупція.

Таким чином, державна підтримка підприємництва стає дедалі все більше актуальною, тим більше що нині малий і середній бізнес потребує ще й серйозної реструктуризації у бік збільшення його виробничого сектору і зменшення торговельного. Як відомо, комерційна торгівля виникла в радянські часи як наслідок товарного дефіциту наприкінці 80-х — на початку 90-х рр. XX ст. і сьогодні працює на збереження роботи і прибутків зарубіжного бізнесу. Тому нагальне завдання, що стоїть перед владою, — повернення частини підприємців із сфери торгівлі у виробничу сферу. Урешті-решт грошова маса надходжень до держбюджету може стабільно зростати не за рахунок високих податків, а завдяки збільшенню кількості фізичних і юридичних осіб, задіяних у виробництві.

Висновки. Проведений нами аналіз дає можливість стверджувати, що ринкова економіка може успішно функціонувати і розвиватися лише в тому разі, якщо складовою частиною її механізму є господарюючі суб'єкти, які діють відповідно до власного раціонального вибору і виконують приписи політичних, економічних і соціальних інститутів. З метою забезпечення необхідного рівня прогресу підприємницької сфери як економічного ресурсу суспільства і соціальної модернізації в сучасних умовах необхідно здійснити низку таких заходів:

1) сприяння розвитку підприємництва (особливо малого і середнього) як частини загальної та економічної політики України:

– визначення основних принципів, напрямів, форм і механізмів економічного та адміністративно-правового впливу з урахуванням державних інтересів та пріоритетів;

– розроблення і впровадження програм мікрокредитування, використання фінансових ресурсів суб'єктами підприємництва, законодавче закріплення фінансових механізмів;

– удосконалення податкової політики;

– матеріально-технічне, інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;

– адаптація молоді до умов ринкової економіки, створення сприятливих умов для відкриття власної справи, залучення молодих підприємців до об'єднань підприємців та до громадського життя;

2) розроблення єдиної державної регулятивної політики у сфері підприємництва:

– створення належної методологічної та нормативно-правової бази впровадження регуляторної політики в Україні;

– усунення виявлених порушень державного регулювання підприємницької діяльності;

– перегляд регулятивних актів на відповідність принципам нормативного регулювання та антикорупційності;

– координація діяльності органів виконавчої влади з підготовки проектів, видання та виконання регулятивних актів із застосуванням публічного обговорення;

3) інтеграційна підтримка малого і середнього бізнесу, яка включає такі форми інтеграційних зв'язків великих та малих підприємств, як субпідряд, лізинг, франчайзинг, венчурне фінансування;

4) запровадження механізму громадської підтримки малого підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Економіка України. — 2009. — № 12. — С. 4–13.
2. Балакрієва О. Вплив соціально-економічної нерівності на економічну поведінку населення України / О. Балакрієва, А. Ноур // Економіка України. — 2011. — № 11. — С. 60–67.
3. Верхан Л. Підприємець / Л. Верхан. — К. : АО «Кодр», 1994. — 326 с.
4. Газин В. Його величність МСБ як «природний хід речей» / В. Газин // Дзеркало тижня. — 2011. — 17 груд. (№ 46).
5. Геєць В. Ліберально-демократичні засади і курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. — 2010. — № 3. — С. 4–20.
6. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. — К. : Вища шк., 1995. — 471 с.
7. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. — 2011. — № 1. — С. 48–58.
8. Мельникова В. І. Національна економіка : навч. посіб. / В. І. Мельникова, О. П. Мельникова та ін. — К. : Центр учб. л-ри, 2011. — 248 с.
9. Національна економіка : підручник / за ред. П. В. Круша. — К. : Каравела : Піча Ю. В., 2008. — 428 с.
10. Сколотяний Ю. Заморожений інвестклімат / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. — 2011. — 5 листоп. (№ 40).
11. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. — 2011. — № 3. — С. 4–13.
12. Хоскинг А. Курс предпринимательства : практ. пособие / А. Хоскинг. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 352 с.
13. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория / А. Шаститко. — М. : Экон. ф-т МГУ : ТЕИК, 2002. — 453 с.

14. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 р. / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України. — 2007. — № 11. — С. 4–15.
15. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: Институциональный аспект / О. Л. Яременко. — К. : Основи, 1997. — 182 с.
16. Яременко О. Л. Інститути і економічна свобода господарюючих суб'єктів / О. Л. Яременко, О. М. Панкратова // Екон. теорія. — 2007. — № 3. — С. 56–71.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Дарнопых Г. Ю.

Проанализированы современные основы предпринимательской деятельности в условиях строительства социальной экономики. Исследованы сущность и конкретные формы проявления экономической свободы и экономической демократии, уровень обеспечения социально-экономических прав предпринимателей. Отслежено прогрессирующее взаимовлияние развития малого и среднего бизнеса и формирования среднего класса как его социальной базы.

Ключевые слова: *предпринимательство, социальная модернизация, экономическая свобода, экономическая демократия, бизнес-среда, средний класс.*

PROBLEMS OF TODAY OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY DEVELOPMENT UNDER SOCIAL MODERNIZATION

Darnopuph G. U.

The article is devoted to the modern points of the entrepreneurship activity under social economy building. The sense and concrete forms of the economic freedom and economic democracy, the level of the businessman socio-economic rights are investigated. It is observed the progressive interconnections of the small and large baseness and middle class forming as its social basis.

Kew words: *entrepreneurship, social modernization, economic freedom, economic democracy, biseness requirement, middle class.*

УДК 331.556:614.23/25(4)

ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ МЕДИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРІ

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

Присвячено аналізу тенденцій, позитивних та негативних наслідків міграції медичних працівників на європейському ринку праці, узагальненню досвіду та висновкам для України.

***Ключові слова:** міграція, ринок праці, охорона здоров'я, європейська інтеграція.*

Постановка проблеми. Процес лібералізації світового ринку праці є невідворотним. Він обумовлений глобалізацією і транснаціоналізацією ринків товарів, послуг, капіталу і праці. Медична праця не є винятком, і світ спостерігає її рух у різних напрямках, особливо у межах регіональних угруповань, зокрема ЄС — завдяки відносно тривалій історії спільного європейського ринку. При цьому лібералізація ринку праці — вельми суперечливий процес. З одного боку, це об'єктивна тенденція, яка є супутником фритрейдерства, вільної конкуренції, відкриття національних ринків і сприяє зростанню обсягів світового валового продукту, а з другого — тенденція відрізняється від економічного закону наявністю протидіючих чинників, які роблять закон відомою мірою декларативним. Серед них — нерівномірність економічного розвитку. У її умовах нівелювання всіх перешкод руху праці породжує проблеми для бідніших країн. Їм потрібен часовий лаг для економічного зростання і захист національного ринку праці, а це суперечить спільному європейському ринку. Необхідність аналізу тенденцій та наслідків міграції медичних працівників важлива для того, аби мінімізувати негативні екстерналії, скоротити ризики. В охороні здоров'я це особливо важливо, бо прямо стосується якості життя громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі досить багато публікацій присвячено ринку праці та міжнародній міграції. Серед останніх виділяються роботи М. Ткаченко та Н. Іванова, які розглядають вплив на світовий ринок праці світової фінансово-економічної кризи, глобалізації,

© Камінська Т. М., 2012

транснаціоналізації та офшорингу [1; 3]. Проте вони не виокремлюють ринок медичної праці та міграцію медичних професіоналів. Європейські вчені-медики М. Висмар, А. Галан, І. Глінос, Д. Огниянова, В. Ольсавський та ін., навпаки, приділяють цьому питанню багато уваги, але їх публікації мають скоріше конкретно-описувальний характер, тобто науковий метод дослідження «від конкретного до абстрактного», від зовнішнього вияву до сутності майже не використовується [4; 7; 9]. Вітчизняні медики, представники громадських організацій та управлінці сконцентровані на внутрішніх проблемах розвитку національної охорони здоров'я, напрямках пропонованих реформ і міграцію згадують тоді, коли виникає питання про дефіцит українських кадрів, але системно її не досліджують.

Формулювання цілей. Тому мета статті — виявлення тенденцій, позитивних та негативних наслідків міграції медичних працівників на європейському ринку праці, узагальнення досвіду та висновки для України.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці медичних професіоналів — це окремий сегмент світового ринку праці, який глобалізується під впливом лібералізації зовнішньої торгівлі. Її невідворотність розкрито ще у класичній теорії «порівняльних (відносних)» переваг Д. Рікардо, який розглядав працю як чинник конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку. Його погляди поділяли вітчизняні економісти кінця XIX ст. М. Бунге та І. Вернадський, потім — шведські економісти С. Хекшер і Б. Олін. Відповідно до класичної моделі кожна країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за яких її трудові витрати порівняно низькі. Не випадково останні 30 років локомотивом глобальної перебудови світового ринку праці стали азійські країни. Але зараз, в умовах інноваційності економіки, дешева робоча сила не є вирішальним чинником. На порядок денний виходять особливі вимоги до якості людського потенціалу, похідними від яких є аналогічні вимоги до освіти та охорони здоров'я, а також до трудового потенціалу. Це зумовлює активну динаміку праці у світовій економіці взагалі та Європейському континенті зокрема.

Глобалізація прискорює цей процес, породжуючи новий зміст та новий об'єкт міжнародного руху праці. Транснаціоналізація капіталу та регіональних ринків праці сприяє потокам не тільки робочої сили, а й робочих місць. Офшоринг (міжнародний аутсорсинг) як форма контрактних відносин ТНК з іншими компаніями, передання їм певних функцій у виробництві дозволяє використовувати іноземну робочу силу без її традиційної міграції. Як бачимо, дешевша праця залишається у пріоритеті ТНК, але це інтелектуальна праця. Переміщення між країнами робочих місць, а не тільки мобільної робочої сили послужило причиною нових теоретичних узагальнень змісту

міжнародного ринку праці як наднаціонального утворення під впливом глобалізації [3, с. 52].

Проте система офшорингу діє перш за все у фінансовій сфері та промисловості. Але вона мало пригодна для охорони здоров'я. Особливості медичної послуги полягають у тому, що вона невід'ємна від виконавця, дуже індивідуальна та передбачає високу роль людського чинника у спілкуванні з хворою людиною. Репутація надавача послуг страждає від «браку» значно більше, ніж репутація продавця традиційного товару або програмного продукту. Локальність медичних послуг означає їх орієнтацію на обмежену аудиторію, їх експорт означає безпосереднє надання допомоги споживачеві. Медичні послуги складніше піддаються інтернаціоналізації, ніж товари або програмний продукт та інформаційні ноу-хау. Охорона здоров'я має більший територіальний вияв та втручання окремої держави, ніж інші сфери економіки. Мобільність медичних працівників означає саме мобільність робочої сили на відміну від мобільності робочих місць у системі аутсорсингу, який стрімко поширюється, особливо у сфері інноваційних розробок (зокрема, у межах ТНК), і пов'язаний із новітніми професіями.

Вивчення ринку медичної праці супроводжується складністю моніторингу для визначення основних трендів міграційного руху. Новітня, обширна та достовірна інформація майже відсутня. Особливо це стосується обчислення руху середнього медперсоналу, оскільки статистика від країни до країни суттєво різниться, причому неточності занадто великі. Проте навіть у тому разі, коли інформація щодо міграції існує, професії і кваліфікаційні індикатори мають великі коливання між європейськими країнами. Щоденну інформацію мають тільки декілька урядів. Багато країн-донорів використовують показник кількості наданих сертифікатів GGS_S (sertifificates of good standing), що надають право медпрацівникам працювати за кордоном. Але наміри, тобто потенційні можливості, виїзду з країни не дорівнюють фактичному руху. Наприклад, у передкризовий 2007 р. тільки 28 % отримувачів цих сертифікатів у Румунії дійсно емігрували [7, с. 10]. Тому насправді еміграція є меншою. З другого боку, вона може бути і більшою, тобто є сектори, де сертифікати не потребують, — допомога на дому.

Ось чому наразі доцільно говорити про виявлення проміжних тенденцій міграції медиків, а остаточні висновки ще попереду. Тим не менш уже відома така статистика: перевищення іноземними лікарями 10 % загального обсягу лікарів характерно для Бельгії, Португалії, Іспанії, Австрії, Норвегії, Швеції, Швейцарії, Словенії, Ірландії, Великої Британії, а іноземними медсестрами 10 % загального обсягу медсестер — Австрії, Ірландії, Італії, Великої Брита-

нії. Попит на мігрантів не є феноменом останніх років, але зараз він нарощується. Так, серед «новачків» на ринку медичних послуг, які отримали право працювати лікарями останнім часом, особливо велика питома вага у Великій Британії (42,6 %), Бельгії (25,3 %) Австрії (13,5 %), медичними сестрами — Італії (28 %), Великій Британії (14,7 %), Бельгії (19,3 %), дантистами — Австрії (40,8 %), Великій Британії (33,7 %), Бельгії (13,5 %), Угорщині (9,7 %). Тільки у Фінляндії з 2006 по 2008 р. 43,2 % нових ліцензій було надано стоматологам [9, с. 2].

У ЄС, крім глобалізації, діє ще безперечний чинник інтеграції, який на основі об'єднання національних економік в єдине ціле та їх узгодженого наднаціонального регулювання сприяє розвитку спільного ринку, вільному пересуванню товарів і працівників, наддержавному регулюванню цих процесів. Сприятливими умовами є усунення кордонів і відносна простота ухвалення рішень для медичного працівника країни ЄС, бо діє правова норма про взаємне визнання дипломів лікарів, медичних сестер, молодшого персоналу, фармацевтів. Ідеться про Директиву ЄС про професійне визнання дипломів (European Professional qualification directives) від 2005 р., яка охоплює всі 27 країн ЄС, а також Норвегію, Ісландію та Ліхтенштейн [6]. Тобто рух медичної праці здійснюється майже автоматично, відповідно до ринкових законів попиту і пропозиції. Міграції сприяють строката неоднорідність національних ринків праці, соціально-економічна диференціація медичних працівників різних країн. У червні 2011 р. Європейська комісія підготувала внески до цих Директив, оприлюднила їх як «Зелені папери» (Green Paper) — поки що це не документ прямої дії, а основа для подальшої дискусії [8]. Мета певної ревізії Директив — більший захист пацієнтів, суспільного здоров'я європейців в умовах спільного ринку медичної праці. Тобто мобільність медиків послідовно інституціоналізується, а поєднання вигод спільного ринку з вигодами наднаціонального регулювання робить медичну працю однією з найбільш мобільних у Європі.

Головні причини руху медичної праці мало відрізняються від причин міграції взагалі. Звичайно, це національні відмінності ціни праці. У Фінляндії лікарі загального профілю отримують у 6 разів більше, ніж в Естонії; у Франції — у 10 разів більше, ніж у Румунії [9, с. 3]. До речі, у Румунії під негативним впливом на охорону здоров'я фінансово-економічної кризи у 2010 р. на 25 % скоротилися заробітна плата і штатна кількість лікарів у медичних закладах [7, с. 11]. Але разом із ціновим чинником міграції суттєву роль відіграють також нецінові чинники — кращі умови та зміст медичної діяльності у приймаючій країні, новітні виробничий конвент і рівень технологій, можливості для підвищення кваліфікації і тривалої кар'єри, отримання нового професійного та особистого досвіду, задовільний соціальний статус.

У той же час особливість ринку медичної праці полягає у наявності деяких бар'єрів інституційного характеру, які, навпаки, стримують міграцію. На якість ефективного лікування значно впливають досконале знання мови, традицій поведінки, культурний контент, релігійний чинник. Наприклад, німецьких лікарів дуже часто приймають німецькомовні країни — Швейцарія та Австрія, представників Литви, Латвії, Естонії — Скандинавія. «Драйвером» ухвалення рішення відносно міграції можуть бути спільні традиції різних країн у медичній освіті та професійній практиці. Приваблюють мігрантів подібні формальні та неформальні правила економічної поведінки за кордоном та соціально-економічна структура країни. Так, найбільший рух іммігрантів-медиків до Німеччини з постсоціалістичних країн спостерігається до сходу країни.

Характерною рисою європейської міграції є асиметрія потоків між Сходом і Заходом, між 15 «старими» (ЄС-15) та 12 «новими» (ЄС-12) країнами, які приєдналися до Євросоюзу в 2004 та 2007 рр. Поширення ЄС надає нового імпульсу для мобільності медичної праці, хоча цей висновок існує лише як теоретичне припущення, бо насправді нові потоки є меншими за очікувані. Наприклад, найвищі темпи зростання іноземців-лікарів у Німеччині (приблизно 21 %) мали місце у 2003 р., коли попит на них значно збільшився, однак уряд ще продовжував проводити протекціоністську імміграційну політику щодо країн, які не є членами ЄС. Що стосується іноземного середнього і молодшого медичного персоналу, то його кількість навіть трохи зменшилася з 2003 по 2008 р. [4, с. 5]. Вступ до ЄС не призвів також до очікуваного зростання емігрантів-медиків із Литви. Їх кількість найбільше зросла лише у перший рік членства країни у ЄС: 357 (2,7 %) лікарів отримали від Міністерства охорони здоров'я сертифікати GGS_S. Ця цифра скоротилася вдвічі, до 186 (1,4 %), у наступному році і впала до 132 (0,9 %) у 2009 р. [5, с. 6]. Скоріше за все, свою роль відіграли світова фінансово-економічна криза та охолодження експорту-імпорту взагалі. Але це стосується оцінювання європейського ринку загалом. Проте між країнами існують відмінності у наслідках кризи для охорони здоров'я, що зумовлено ефективністю фіскальної і монетарної політики. Іноді державні бюджети і витрати на галузь скорочуються, іноді — ні. Вплив кризи зумовлено також рівнем постіндустріального розвитку. Н. Іванов підкреслює, що зайнятість у сфері послуг багатих європейських країн скоротилася менше, ніж у промисловості, а в освіті та охороні здоров'я — навіть зросла [1, с. 9]. Нерівномірність впливу кризи є додатковим підґрунтям для руху медпрацівників. Конкретно у Литві чинником зменшення отримувачів GGS_S останніми роками стало також поліпшення умов праці для них у самій литовській охо-

роні здоров'я, у тому числі за допомогою європейських фондів, і підвищення заробітної платні. Хоча показник потенційної еміграції медсестер повільно зростає [5, с. 6].

Якщо ж повернутися до асиметрії міграційних потоків, то на відміну від імміграції вона аж ніяк не стосується руху емігрантів: за їх кількістю ЄС-15 не дуже відрізняються від менш розвинених ЄС-12. Наприклад, Велика Британія і Німеччина є водночас і країнами-реципієнтами, і країнами-донорами. Чому лікарі виїжджають із цих країн? Унаслідок тривалої державної підтримки верхньої межі заробітної плати медичних працівників на відносно низькому рівні, що взагалі характерно для монопсонії (особливо у Національній системі охорони здоров'я Великої Британії), яка здійснює монополізацію з боку попиту на працю медичних працівників. Вони емігрують у США та Швейцарію, де переважає приватна медицина, тобто державна монопсонія на ринку праці відсутня, а заробітна плата значно вища [докладніше про це див.: 2]. Еміграція лікарів із найбільш розвинених країн призводить до стійкого структурного безробіття та «відкриття» ніш ринку праці для іммігрантів. Відповідно до даних Європейської комісії, до 2020 р. очікується дефіцит медичних працівників на рівні майже 1 млн [9, с. 3].

Однак для останніх заробітна плата у Великій Британії та Німеччині є привабливою, бо вона вище, ніж у бідніших країнах ЄС. Тому асиметрія потоків іммігрантів (звичайно, не на користь нових країн ЄС, які виступають донорами) кидається в очі. Не випадково пік еміграції з цих країн припав на період постсоціалістичної трансформації з кінця 1980-х рр. Наприклад, найвища питома вага іноземців із Боснії та Герцеговини, Хорватії, Сербії (тобто колишньої Югославії) у кількості медичних професіоналів Німеччини становила у 2003 р. [7, с. 10]. Зняття транскордонних бар'єрів та лібералізація європейського ринку праці посилюють асиметрію міграційних потоків.

У той же час, як відомо з основ економічної теорії, попит на чинники виробництва, зокрема медичну працю, є похідним від попиту на кінцевий продукт, а попит на медичні послуги постійно зростає. Ця тенденція у розвинених країнах має такі чинники: запровадження коштовних медичних технологій; асиметрія інформації для пацієнтів та продукування попиту на лікування самою пропозицією праці; агресивний маркетинг фармацевтичних компаній; старіння населення та поява нових хвороб. Останній чинник дуже змінює демографічний профіль пацієнтів і продукує появлення паралельного сегмента ринку медичної праці, пов'язаного з наглядом на дому за тяжко хворими людьми. У більшості випадків мігранти заповнюють саме цей сегмент, бо він

є непопулярним серед місцевого населення. Через це у країнах-реципієнтах співіснують різні сегменти ринку медичної праці: національний та іноземний, легальний та нелегальний. Імпорт дешевої робочої сили є вигідним для місцевих наймачів. Її часто розглядають і як певний амортизатор у випадку криз і безробіття.

Зростання попиту на медичні послуги призводить до прискореного зростання витрат на охорону здоров'я у багатьох європейських країнах. З метою їх стримування уряди пропонують реструктуризацію ринку медичних послуг, а саме скорочення лікарняного сегмента та збільшення первинної медицини і сімейних лікарів. Ця тенденція є дуже сталою і відображає поворот до економної профілактичної медицини. Сімейний лікар є не тільки медичним, а й активним економічним суб'єктом, який має певні права власності, самостійно ухвалює економічні рішення на мікрорівні та відповідає за них. Він змушений діяти раціонально, зіставляючи витрати і результати. Попит на них значно зростає, але пропозиція відстає від пропозиції праці узкопрофільних фахівців стаціонарів, бо тут спрацьовує інституційний чинник — асиметрія інформації про якість лікування і можливість призначення додаткових, зайвих процедур. Як наслідок, міграційний рух у розвинених країнах спрямовано в першу чергу на сегмент лікарів первинної медицини. Так, найбільша кількість заявок на отримання сертифікатів CGS у Румунії — від сімейних лікарів [7, с. 10].

Результатом вільної міграції є динамізм змін і раціоналізація європейського ринку медичної праці, зростання можливості для кваліфікованих фахівців знайти найкраще місце для самореалізації та отримання високих доходів, поєднання міжнаціональних професійних традицій і навичок, збагачення наукових медичних знань та практичного досвіду, обмін ними, посилення інформації та комунікацій. Водночас спільний європейський ринок супроводжують певні ризики: виникнення дефіциту кадрів або зміни у політиці зайнятості в одній країні швидко відкликаються на ринку праці іншої країни. Крім того, географічний перерозподіл європейського ринку медичної праці несе із собою протилежні наслідки для різних національних економік, і ось які.

Для країни-реципієнта позитивними наслідками є подальший людський розвиток, підтримка охорони здоров'я громадян та високої тривалості їх життя. Розв'язуються проблеми структурного безробіття серед медиків, заповнюються ніші незадоволених потреб у медичних послугах, особливо у первинній медицині. З метою залучення іноземців послаблюються бюрократичні перешкоди у регулюванні зайнятості. Але водночас змінюється мультикультурне середовище, у тому числі в системі охорони здоров'я, бо серед мігрантів-медиків багато вихідців із кран іншої релігії, з різними цінностями, етичними стандартами. Наприклад, у Німеччині — з Ірану, інших азійських країн

та Африки, у Великій Британії — з Індії, Філіппін, Південної Африки, Нігерії, Зімбабве, Нової Зеландії та островів Західної Індії. За певних умов це може призводити до зменшення безпеки пацієнтів.

Серед позитивних наслідків еміграції для країни-донора треба зазначити зростання трансфертних грошових переказів, які формують позитивне сальдо платіжного балансу країни. У разі тимчасової міграції, коли медики повертаються додому, велику роль відіграють здобуття ними зарубіжної освіти, переймання досвіду, традицій і стандартів іншої системи охорони здоров'я. Проте далеко не завжди мігранти повертаються. Це погіршує репродуктивний стан населення країн-донорів, оскільки серед емігрантів-медсестер та тих, хто наглядає за безнадійно хворими на дому, переважають жінки. Є випадки, коли вони стають жертвами торгівлі і насильства, втрачаючи свою свободу та зазнаючи фізичних загроз. У багатьох країнах легальних мігрантів не забезпечують пенсіями і не враховують при реалізації різного роду соціальних програм. Нелегальні ж працівники взагалі стикаються з відсутністю доступу до соціальної інфраструктури, освіти, кваліфікованих лікарів.

Завдяки еміграції національна економіка незворотно втрачає висококласних медичних фахівців, їх вкладення у підтримку суспільного здоров'я, витрати на освіту та підвищення кваліфікації. Прикладом цього є структурне безробіття у Литві — попит на фтизіатрів перевищував на початок 2009 р. пропозицію у 24 рази, хірургів та офтальмологів — у 3–10 разів [5, с. 6]. Його задовольняють у тому числі іммігранти з України. Щорічна втрата медичних працівників у первинній медицині, тривала нестача певних фахівців, зокрема з якісного управління медичним обладнанням, особливо у малих муніципальних лікарнях, неповна загрузка їх штатного розпису — це болюча проблема і для Румунії, яку невільно допомагають розв'язати медики з Молдови [7, с. 10].

Звернімо увагу на те, що найбільші негативні наслідки пов'язані саме з унікальними фахівцями. Специфіка ринку медичних послуг полягає у досить тривалому утриманні монопольного становища лікарів певної кваліфікації. Якщо для звичайного ринку монополістичної конкуренції майже не характерні бар'єри для входження нових економічних агентів, то на медичному ринку вони існують, бо тільки освіта лікарів займає до 10 років. Крім кваліфікації, надто високою є роль досвіду і таланту надавача медичних послуг, його природних здібностей, унікальної інтуїції та розуміння психології хворої людини. Це підтверджує практика не тільки постсоціалістичних країн, особливо Угорщини, Польщі, Естонії, Литви, а й Бельгії, де еміграція дитячих психіатрів призвела до їх дефіциту на внутрішньому ринку [5, с. 6]. Вибуття видатних професіоналів є дуже вразливим і надовго вносить розлад у функціонування

окремих сегментів національної охорони здоров'я, хоча їх кількість може бути відносно невеликою. Іноді цей розлад не виявляється на макроекономічному рівні, але дуже важливий для деяких регіонів або районних лікарень. Тому життєво важливі питання щодо відтоку мозків, доступності, якості та безпеки медичних послуг внесено до політичного порядку денного багатьох європейських країн. Саме з цієї причини у 2010 р. Всесвітня Асамблея охорони здоров'я ухвалила Кодекс діяльності міжнародних структур з набору медичного персоналу, який упроваджує етичні рекомендації і не пропонує «оголювати» країни, що стикнулися з дефіцитом медпрацівників.

Висновки. Наразі основними тенденціями міграції медичних працівників на європейському просторі є переважання мобільності медичних працівників над мобільністю робочих місць, мобільності праці середнього і молодшого персоналу над мобільністю праці лікарів, посилення асиметрії потоків між багатими і бідними країнами Європи, зростання попиту на сімейних лікарів порівняно з іншими лікарями. Інституціоналізація спільного ринку, поєднання вигод вільного руху робочої сили з вигодами наднаціонального регулювання робить медичну працю однією з наймобільніших у Європі.

Поширення ЄС поки що не стало чинником значного прискорення міграції ЄС-12 до ЕС-15 порівняно з періодом до 2004 р. та 2007 р. Існують інституційні бар'єри — культурне середовище, мова, традиції та етичний кодекс. З огляду на це євроінтеграційний вектор розвитку України відповідно до Конституції України, законів України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» та «Про основи національної безпеки України» є безпечнішим, ніж внутрішні негаразди, і перш за все — низька офіційна заробітна плата, падіння престижу праці, невідворотність пошуку неформальних доходів і тривога за майбутній стан, що пригнічує багатьох медиків, збуджує їх підтримувати зайві «зв'язки» із силовими структурами та фармацевтичними компаніями. Іншими негативними чинниками еміграції українських медичних працівників, які, до речі, «спрацьовують» і без участі в ЄС, є недосконале реформування охорони здоров'я, відсутність належних умов праці, її зайва інтенсивність, погіршення якості життя. Підготовка до євроінтеграції означає їх ретельний аналіз та усунення, а також ефективний менеджмент та моніторинг міграційних потоків.

Крім того, ураховуючи досвід Європи, треба забезпечити надання достовірної інформації, відкритої та об'єктивної статистики руху робочої сили на національному ринку медичної праці, зокрема чітких та зіставних з Європою даних про стан ринку середнього і молодшого персоналу. Необхідні також: реструктуризація ринку медичних послуг в Україні, збільшення лікарів пер-

винної медицини, реальна боротьба з тіньовою економікою на ринку праці, підвищення якості медичної освіти і економічних стимулів стримання на батьківщині медичних фахівців, програмування розвитку ринку медичної праці з урахуванням нових тенденцій — його фемінізації і зростання лікарів похилого віку, прогнозування і формування його стратегії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Иванов М. Мировой кризис и рынок труда / М. Иванов // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2012. — № 11. — С. 3–17.
2. Камінська Т. М. Вади державної монопсонії на ринку медичної праці / Т. М. Камінська // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер.: Економічна теорія та право. — 2011. — № 2 (5). — С. 77–89.
3. Ткаченко М. Глобальные вызовы для мирового рынка труда / М. Ткаченко // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2012. — № 10. — С. 4–58.
4. A destination and a source country: Germany / D. Ognyanova, R. Busse // Euro Observer. — 2011. — Summer. — Vol. 13, № 2. — P. 5–6.
5. A source country: Lithuania / Z. Padaiga, M. Pukas, L. Sarkiene // Euro Observer. — 2011. — Summer. — Vol. 13, № 2. — P. 6–7.
6. Directive 2005/36/EC of the Europian Parlamenet and of the Council of the 7 September 2005 Official Journal of Europian Union. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:255:0022:0142:en:PDF
7. Emerging challenges after EU accession: Hjvania / A. Galan, V. Olsavszky, C. Vladescu // Euro Observer. — 2011. — Summer. — Vol. 13, № 2. — P. 10–11.
8. Green Paper: Modernising the Professional Qualification Directive (COM (2011) 367 final). Brussels, 22 Junes 2011. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri=COM:2011:0367:FIN:en:PDF
9. Health professional mobility and health systems: evidence from 17 European countries / M. Wismar, I. Glinos, G. Maier and other // Euro Observer. — 2011. — Summer. — Vol. 13, № 2. — P. 1–4.

ТЕНДЕНЦИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ НА ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Каминская Т. М.

Посвящено тенденциям, позитивным и негативным последствиям миграции медицинских работников на европейском рынке труда, обобщению опыта и выводам для Украины.

Ключевые слова: *миграция, рынок труда, европейская интеграция, здравоохранение.*

TRENDS AND CONSIQENCES OF THE MEDICAL PROFESSIONALS MIGRATION ON THE EUROPEAN AREA

Kaminska T. M.

The article is covering a trends, positive and negative consequences of the medical professional's migration on the European labour market and experience generalization and tasks for Ukraine.

Kew words: *migration, labour market, European integration, health care.*

УДК 336.71

МОДЕРНІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

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

Визначено, що поєднання інверсійного типу формування страхового захисту та глобалізаційних процесів зумовило зміст і форми його деформацій, що виявилося в операціях псевдострахування та зумовило напрями модернізації соціального захисту шляхом поступової відмови від непосильних соціальних гарантій та впровадження соціального страхування.

Ключові слова: *страховий захист, інверсійна трансформація, соціальне страхування.*

Постановка проблеми. Модернізація страхового захисту в Україні відбувається в умовах формування соціальної держави, на що накладають відбиток як інверсійний характер ринкових трансформацій, так і процеси глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За висновками вітчизняних науковців, до основних напрямів «діяльності сучасної соціальної держави включають: заходи із заохочення економічного зростання (стимулювання попиту на ринку праці, політика цін і доходів тощо); перерозподіл національного доходу на користь соціально вразливих верств (за ознакою віку — молодь та пенсіонери, за ознакою статі — жінки, за ознакою фізичних вад — інваліди тощо); розвиток доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури. При цьому обсяг соціальної допомоги має бути виваженим, бо надмірна соціальна допомога призводить до завищених очікувань, зниження мотивації до праці та розвитку психології соціального утриманства» [1].

© Нечипорук Л. В., 2012

Інверсійний тип ринкової трансформації, як визначає А. Гриценко, 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. 277]. Чинниками становлення інверсійного типу страхового захисту в Україні були:

а) порушення закономірностей первісного накопичення капіталу, що визначило участь страхових організацій у реалізації таких сучасних методів первісного накопичення, як приватизація та інфляція (побудова безлічі страхових пірамід за умов реалізації програм страхового захисту на випадок інфляції в умовах гіперінфляції, що призвело до масових невиплат, а отже, до накопичення і перерозподілу грошового багатства);

б) переструктурування економіки України, що завершилося зростанням частки сировинних галузей, старінням основних фондів підприємств за відсутності капіталовкладень, загостренням ситуації ризику, але відсутністю фундаменту передумов для розвитку попиту на страховий захист, за винятком схем податкової оптимізації та легалізаційних механізмів;

в) зміна форм соціалізації, притаманних директивно-плановій економіці, за відсутності соціалізації капіталу, що видозмінила програми особистого страхування (довгострокове страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасного випадку), перевівши їх переважно у ранг інструментів мінімізації податків.

О. Бузгалін та А. Колганов підкреслюють, що зміни в природі суспільного розподілу праці пов'язані з розвитком глобального усуспільнення та інформаційних технологій, що забезпечує формування тотального ринку мереж [3, с. 212–213]:

– геоекономічні та геополітичні трансформації, пов'язані із розпадом соціалістичної системи та посиленням ринкової уніфікації сучасного світу;

– послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо.

Глобалізація страхового ринку — суперечливий процес. З одного боку, вона модернізує механізм страхової діяльності за рахунок застосування принципово нових технологій, дозволяє диверсифікувати ризики і скорочувати вартість послуг, а з другого — участь у процесах глобалізації не завжди є ефективною і безпечною для національних страхових операторів. Є ризики їх поглинання, зумовлені низьким рівнем розвитку і перспективністю поля діяльності для транснаціональних страховиків. Глобалізація світового страхового ринку спричиняє ліквідацію законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками, що під впливом змін у світовій економіці й реалізується на сучасному етапі, а в остаточному варіанті забезпечить формування глобального страхового простору.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення напрямів модернізації страхового захисту в Україні в умовах інверсійного характеру ринкової трансформації та глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Країни, в яких відбуваються соціально-політичні перетворення, поступово відмовляються від непосильних соціальних гарантій системи соціального забезпечення. Важливу роль в обранні методу відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є: запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників і роботодавців; уведення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанта формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади і профспілок.

Характерною рисою соціального страхування є фінансування соціальних виплат за рахунок внесків. Система соціального страхування може бути двох видів: державною і недержавною. Їх матеріальним забезпеченням виступають спеціалізовані фонди грошових коштів. Галузева структура соціального страхування відображає структуру соціальних ризиків, під якими розуміють імовірність настання випадкових, незалежних від волі людини подій, що погрожують її нормальному відтворенню, фізіологічній та соціально-економічній життєдіяльності. Усі соціальні ризики можна об'єднати в окремі групи, які й є предметом окремих галузей соціального страхування (табл. 1). Галузева організація соціального страхування може змінюватися з часом (табл. 2) та може мати особливості у деяких країнах.

Таблиця 1

Форма та тип соціального ризику

Форма соціального ризику	Тип соціального ризику	Вплив ризику на дохід	Галузь соціального страхування
Хвороба, травма, вагітність, пологи, догляд за дітьми	Тимчасова непрацездатність	Тимчасова втрата доходу	Медичне (лікарняне) страхування
Старість, інвалідність, смерть	Постійна непрацездатність	Постійна втрата доходу	Пенсійне страхування
Професійні захворювання, інвалідність, смерть унаслідок нещасного випадку на виробництві	Тимчасова або постійна непрацездатність, утрата годувальника в родині	Тимчасова або постійна втрата доходу	Страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань
Безробіття	Неможливість працевлаштування	Тимчасова втрата доходу	Страхування на випадок безробіття

Таблиця 2

Введення видів соціального страхування

Країна	Страхування від нещасних випадків на виробництві	Допомога при захворюваннях	Пенсійне забезпечення	Страхування з безробіття	Допомога сім'ям	Медичне страхування або надання безплатної медичної допомоги
Німеччина	1884	1883	1889	1927	1954	1880
Велика Британія	1906	1911	1908	1911	1945	1948
Швеція	1901	1910	1913	1934	1947	1962
Франція	1946	1930	1910	1967	1932	1945
Італія	1898	1943	1919	1919	1936	1945
США	1930	—	1935	1935	—	—

Джерело: Дані Держфінпослуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/

В Україні демографічна ситуація має як схожі, так і відмінні риси порівняно з іншими європейськими країнами (рис. 1) та очікує реалізації досить невтішних прогнозів (табл. 3) стосовно реалізації соціальних ризиків, що й потребує подальшої модернізації соціального захисту.

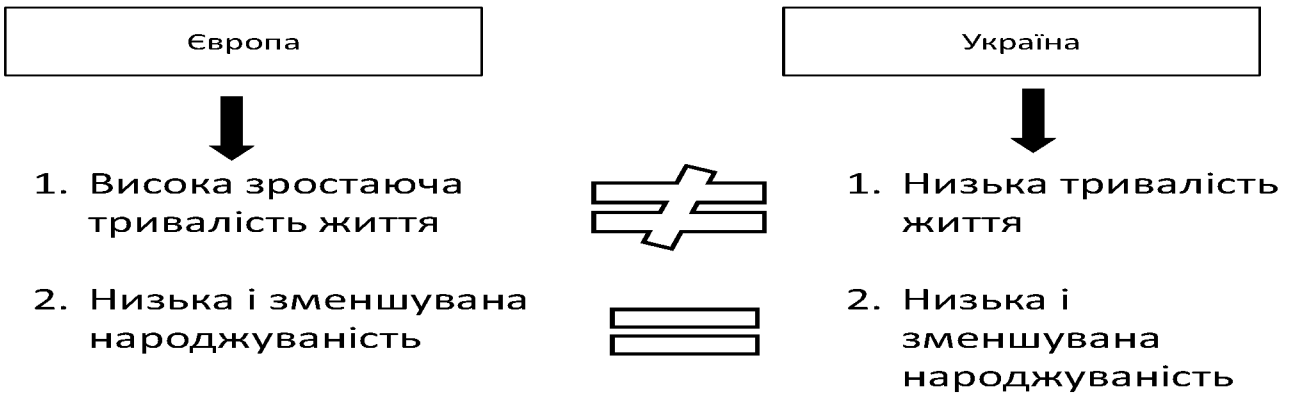


Рис. 1. Схожі і відмінні риси демографічної ситуації в Україні порівняно з іншими європейськими країнами

Таблиця 3

Основні прогнози змін демографічної ситуації в Україні

Співвідношення населення віком понад середній пенсійний вік до населення віком від 16 років до середнього пенсійного віку	0,42	0,56	0,91
Співвідношення кількості пенсіонерів до кількості тих, хто робить внески (коефіцієнт системної залежності)	0,90	1,04	1,39
Тривалість життя у віці 60 років (чоловіки), роки	13,7	16,7	19,6
Тривалість життя у віці 60 років (жінки), роки	19,1	21,3	23,2
Тривалість життя у середньому пенсійному віці (жінки), роки	23,1	25,4	27,4

Джерело: Інститут демографії і соціальних досліджень (2006 р.)

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування громадян в Україні здійснюється за принципами [4]:

– законодавчого визначення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– обов'язковості страхування осіб, які працюють за умовами трудового договору (контракту) та іншими підставами, передбаченими законодавством про працю, та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), громадян — суб'єктів підприємницької діяльності;

– надання права одержання виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням особам, зайнятим підприємницькою, творчою діяльністю тощо;

– обов'язковості фінансування страховими фондами (установами) витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг в обсягах, передбачених законами з окремих видів загальнообов'язкового соціального страхування;

– солідарності та субсидування;

– державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав;

– забезпечення рівня життя, не нижчого за прожитковий мінімум, установленого законом, шляхом надання пенсій, інших видів соціальних виплат та допомоги, які є основним джерелом існування;

– цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

– паритетності представників усіх суб'єктів загальнообов'язкового державного соціального страхування в управлінні загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Суб'єкти загальнообов'язкового державного соціального страхування — застраховані громадяни, а в окремих випадках — члени їх сімей та інші особи, страхувальники і страховики.

Застрахований — фізична особа, на користь якої здійснюється загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Страхувальники за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням — роботодавці та застраховані особи, якщо інше не передбачено законами України.

Страховики — цільові страхові фонди з пенсійного страхування; медичного страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; страхування на випадок безробіття.

Об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настанням якого у застрахованої особи (члена її родини, іншої особи) виникає право на одержання матеріального забезпечення та певних соціальних послуг.

Фінансовий механізм соціального страхування являє собою порядок та умови формування та використання коштів соціального страхування на визначені державою цілі соціального захисту населення. Складові фінансового механізму: страхові внески, фонди соціального страхування, соціальні виплати.

Методи формування фондів соціального страхування:

на основі поточного розподілу шкоди

сума страхових внесків = сумі страхових виплат

на основі принципу накопичення

страхова виплата = сумі страхових внесків + інвестиційному доходу.

Методи участі держави у формуванні фондів соціального страхування:

– надання дотацій фондам (використовується при тимчасовій нестачі коштів);

– видання субсидій фондам (передбачає постійне фінансування);

– введення спеціальних податків, кошти від надходження яких спрямовують до фондів соціального страхування (непрямі податки).

За загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням в Україні надаються такі види соціальних послуг та матеріального забезпечення:

1) *пенсійне страхування*: пенсії за віком, за інвалідністю внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства); пенсії у зв'язку із втратою годувальника;

2) *медичне страхування*: діагностика та амбулаторне лікування; стаціонарне лікування; надання готових лікарських засобів та виробів медичного призначення; профілактичні та освітні заходи; забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання.

Цей вид страхування в Україні не втілюється, хоча у Верховній Раді зареєстровано три законопроекти щодо запровадження цього виду страхування, спеціального Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» на цей час не ухвалено;

3) *страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням*:

– допомога за тимчасовою непрацездатністю (включаючи догляд за хворою дитиною);

– допомога за вагітністю та пологами; допомога при народженні дитини та по догляду за нею; допомога на поховання (крім поховання пенсіонерів, безробітних та осіб, які померли від нещасного випадку на виробництві);

– забезпечення оздоровчих заходів;

4) *страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання*:

– профілактичні заходи з метою запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням;

– відновлення здоров'я та працездатності потерпілого; допомога за тимчасовою непрацездатністю внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; відшкодування збитків, заподіяних працівникові каліцтвом чи іншим ушкодженням здоров'я, пов'язаним із виконанням ним своїх трудових обов'язків; пенсія за інвалідністю внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; пенсія у зв'язку із втратою годувальника, який помер унаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

– допомога на поховання осіб, які померли внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання;

5) *страхування від безробіття*: допомога за безробіттям; відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією; матеріальна допомога безробітному та членам його родини; дотація роботодавцю для створення робочих місць; допомога на поховання безробітного.

Зазначимо, що основними джерелами доходів спеціальних позабюджетних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування є внески роботодавців і застрахованих осіб та для реалізації окремих видів — бюджетні кошти. Створення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян може бути доповнене особистим страхуванням, яке визначає можливість передання ризиків в управління страховикам.

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

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

Висновки. Україна та інші пострадянські держави на відміну від західних країн рухаються до соціальної, правової та демократичної держави особливим шляхом, специфіка якого полягає в тому, що соціальні основи, які вже було сформовано, 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.

Поєднання інверсійного типу формування страхового захисту та глобалізаційних процесів зумовило зміст і форми його деформацій, що виявилися в операціях псевдострахування (рис. 2) та зумовили напрями модернізації соціального захисту шляхом поступової відмови від непосильних соціальних гарантій та неефективної і економічно обтяжливої системи соціального забезпечення, яка дісталася у спадок від радянських часів, і впровадження таких галузей соціального страхування: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; страхування на випадок безробіття; медичне страхування (у перспективі), що набули поширення у світі та розповсюджуються внаслідок економічної інтеграції.

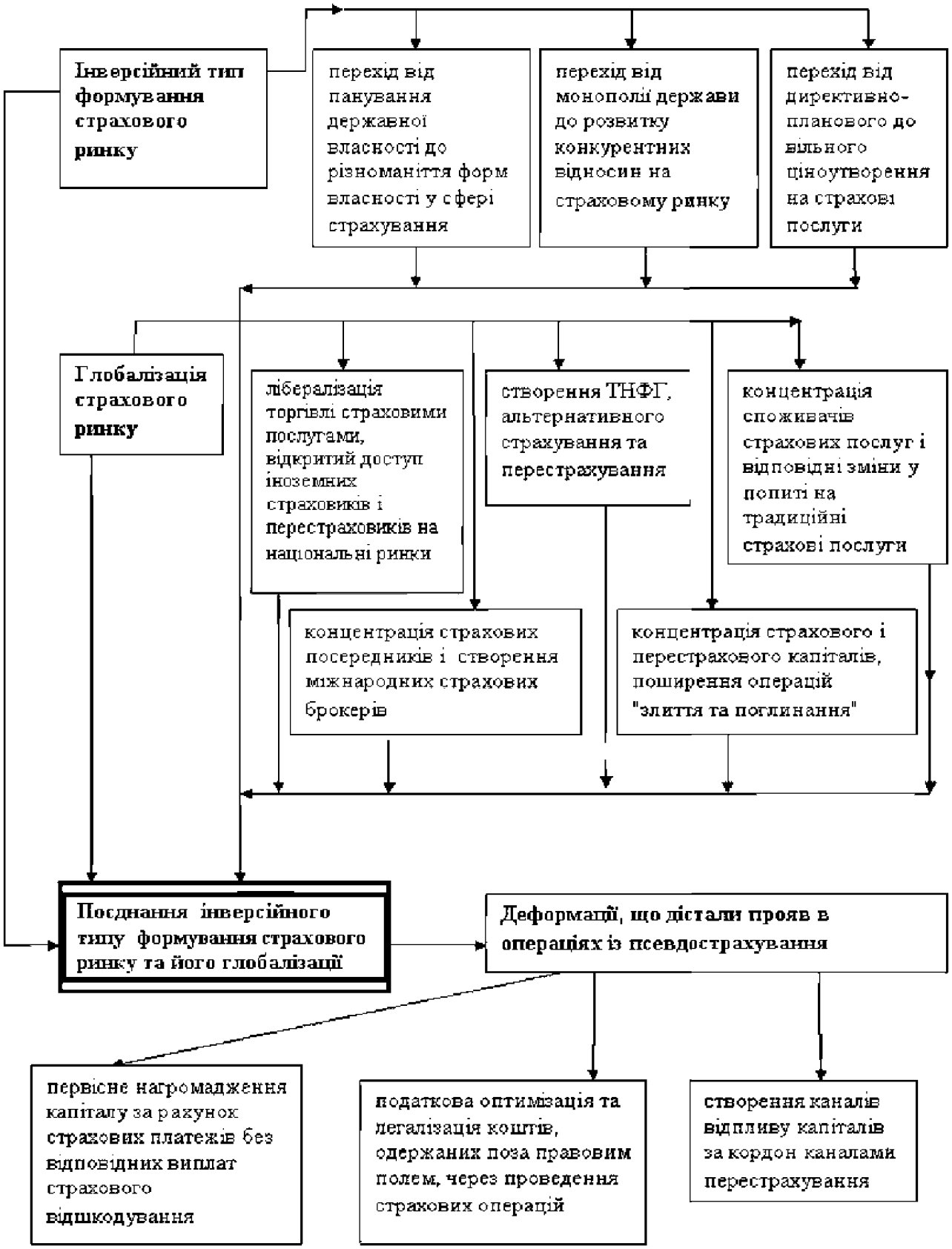


Рис. 2. Поєднання інверсійного типу формування страхового ринку та його глобалізації

ЛІТЕРАТУРА

1. Ільчук Л. І. Концепція соціальної держави в Україні (проект) [Електронний ресурс] / Л. І. Ільчук, А. В. Сивак, О. О. Давидюк // Центр перспективних соціальних досліджень / М-во праці та соц. політики України, Нац. акад. наук України. — К., 2010. — Режим доступу: http://www.cpsr.org.ua
2. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований : монография / под ред. А. А. Гриценко. — К. : Форт, 2008. — 928 с.
3. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — Изд. 2-е, стереотип. — М. : Едиториал УРСС, 2007. — 512 с.
4. Концепція соціального забезпечення населення України : проект затв. постановою Верхов. Ради України № 3758 від 21 груд. 1993 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1994. — № 6. — Ст. 31.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ В УКРАИНЕ

Нечипорук Л. В.

Определено, что сочетание инверсионного типа формирования страховой защиты и глобализационных процессов обусловило содержание и формы его деформаций, которые получили проявление в операциях псевдострахования и обусловили направления модернизации социальной защиты путем постепенного отказа от непосильных социальных гарантий и внедрения социального страхования.

Ключевые слова: *страховая защита, инверсионная трансформация, социальное страхование.*

MODERNIZATION OF INSURANCE PROTECTION IN UKRAINE

Nechyporuk L. V.

Determined that a combination of inversion-type form of insurance protection and globalization led to its content and form of strain that had the display operations psevdoInsurance and caused the trends of modernization of social protection by the gradual abandonment of unbearable social security and implementation of social security sectors.

Key words: *insurance protection, Inversion transformation, social insurance.*

УДК 330

ПРОТИВОРЕЧИЯ, ЦЕЛИ, СУБЪЕКТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИННОВАЦИЙ

***В. В. Броницкая**, кандидат экономических наук, доцент*
Национальный университет
«Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого»

Инновации в силу ограниченности человеческих знаний могут вызывать непредвиденные последствия. Необходимо влиять на социально-экономическую структуру общества с целью предупреждения негативных последствий инноваций.

***Ключевые слова:** инновации, противоречия, модернизация, ноосферизм.*

Постановка проблемы. Модернизация, о которой активно говорят во властных структурах как России, так и Украины, предполагает значительные изменения в сфере общественного воспроизводства, и в материальном, и в духовном производствах. Изменения должны быть сопряжены с возрастанием реальных, имеющих очеловечивающий, социальный, охранительный и экологический характер инноваций, с созданием и развитием (актуализацией) институциональной среды, их формирующей, среды и системы институтов, исследующих последствия инноваций, активно способствующих продвижению инноваций, прошедших соответствующие социальные и гуманитарные фильтры, их скорому внедрению.

Однако если даже допустить, что в государстве заявление о модернизации имеет не декларативный характер и политической воли хватит, чтобы преодолеть транснациональное давление в лице МВФ, ВТО и других субъектов, явно не заинтересованных в развитии постсоветского пространства, исследование рисков, связанных с переходом к инновационной модели развития, необходимо осуществлять обязательно.

Анализ последних исследований и публикаций. Имеется значительное количество работ, в которых риски инноваций исследуются скорее на микроуровне и в значительной степени в связи с возможными прибылями от внедрения инноваций. Что касается авторов, исследующих последствия технологического прогресса, риски и угрозы инноваций, осуществляемых в условиях глобализма транснационального капитала, особенности развития современного духовного производства, то в первую очередь следует выделить Ю. Осипова, А. Бузгалина, Л. Булавку, А. Субетто, К. Петрова, А. Панарина, В. Кутырева и др.

© Броницкая В. В., 2012

Однако, несмотря на комплексные, системные и глубокие исследования в этой области, общественные трансформации создают новые предпосылки для обнаружения ранее не исследованных проблемных полей.

Формулирование целей. Цель статьи — охарактеризовать общие основы институциональной среды инноваций в условиях глобализации и определить социально-экономические, экологические и духовные риски инноваций.

Изложение основного материала. В первую очередь необходимо поставить вопрос о том, с какой целью осуществляются инновации и на что они направлены. Во-первых, целью инноваций для производства (материального, духовного и виртуального, включенного и в то, и в другое, и составляющего подавляющую часть финансового сектора) в первую очередь в рыночной экономике является тактическое или стратегическое получение прибыли, а для создателя инноваций в этой ситуации — интеллектуальной ренты. Каким образом возможно извлекать прибыль и интеллектуальную ренту, удовлетворяя, развивая и поощряя какие индивидуальные и общественные потребности, зависит от огромного количества факторов: сложившейся социально-экономической системы, уровня и направления развития, роли государства в процессе глобализации, общественного и государственного контроля, ценностей, доминирующих в обществе, и т. д. Во-вторых, инновации сопряжены с рисками, даже если предположить, что они осуществляются с изначально благими намерениями в государстве, имеющем антропоцентричную ценностную установку развития, занимающем устойчивую сильную позицию в процессе глобализации. Государств, соответствующих всем этим условиям в полной мере, пожалуй, нет. С этих позиций, т. е. с позиций отсутствия и реальной ценностной установки развития, и лидирующих позиций в процессе глобализации ситуации в Украине и России являются очень схожими. Они характеризуются значительным внешним давлением, препятствующим становлению инновационной модели, отсутствием национальной элиты как сильного субъекта, способного противостоять власти транснационального капитала, отстаивая интересы народа, преобладанием спекулятивного капитала и ориентацией бизнеса преимущественно на спекулятивные цели. Кроме того, духовное неблагополучие общества, атомизация, доминирование вмененных, извращенных, чуждых человечности ценностей, идущих вразрез с сущностными глубинными ценностями народа, закрепленными в коллективном бессознательном, ограничивает возможность создания и внедрения созидательных инноваций. В целом очеловечивающий или расчеловечивающий характер инноваций связан с функционированием духовного производства как одной из сфер

общественного воспроизводства по принципу голографичности, отражающем общественное воспроизводство в целом, что и обусловливает риски. Наряду с масштабом инноваций (от микроинноваций до эпохальных, приводящих к смене технологического уклада) в зависимости от целей их создания, характера и сферы влияния на человека можно классифицировать как биоочеловечивающие, социоочеловечивающие, духовноочеловечивающие и аналогично — биорасчеловечивающие, социорасчеловечивающие и духовнорасчеловечивающие. Современная стадия капитализма, представленного взаимовложением своих обликов — культурного, презентуемого постмодерном, и социально-экономического, представленного глобализмом транснационального капитала, явно тяготеет к инновациям расчеловечивающего характера. Соответственно задачей капитализма является прямое расчеловечивание всех видов, в том числе с целью сокращения «избыточного» населения [7, с. 17].

Создание расчеловеченного человека, формирование деградационно-паразитических потребностей, их поощрение и создание соответствующей продукции для их удовлетворения — то, на что направлены современные инновации в значительной степени. Как справедливо отмечает И. Теняков, «осуществление “новых комбинаций” не означает непременного внедрения новых прогрессивных технологий и развития НТП, на что обычно указывается, когда разговор заходит об “инновационной экономике”, а если говорить по-русски — экономике нововведений. Возьмем в качестве примера Россию 1990-х гг.: разве мало было у нас нововведений, новых способов коммерческого использования товаров, реорганизации предприятий и целых отраслей, носивших, как правило, разрушительный характер без всякого созидания? А уж сколько “новых комбинаций” провернули в свое время “прихватизаторы всея Руси” в ходе дележа общенародной собственности? Но не дали такие инновации положительного результата ни для экономики, ни для населения, значительная часть которого очутилась вдруг за чертой бедности и вот уже почти 20 лет никак не может ее покинуть. А инновации тем временем идут: нововведения в здравоохранении, нововведения в образовании и других сферах. Инновации есть, рост экономики есть, а развития страны, повышения качества жизни — нет. Так что приходится констатировать — сами по себе инновации никакого развития, повышения уровня и качества жизни не обеспечивают, напротив — в ряде случаев оказывают разрушительное воздействие на благосостояние» [5, с. 117].

Эпоха модерна, предполагавшая интенсивное инновационное развитие, вела к некоторому улучшению благосостояния общества в целом не только в результате социального творчества народа, его попыток отстаивать свои

интересы и выстраивать более справедливое общество, но и в силу выгодности капиталу улучшения жизни.

«И все же капиталистическая экономика развиваться без инноваций не может, однако ее развитие весьма специфично и подчинено вовсе не необходимости удовлетворять потребности большинства, не повышению качества жизни народа. Все это может происходить (а может не происходить) в ходе развития капитализма, подчиненного главной цели — самовозрастанию стоимости, которая определяет все стороны жизни общества — производство, потребление, жизнь и смерть. Конечно, в условиях конкуренции национальный капитал порой вынужден решать задачи национального развития, но едва мы снимем все ограничения на пути капитала, предоставив ему полную свободу действий, — мы увидим, что ни о каком национальном благосостоянии и развитии капитал заботиться не будет» [5, с. 117].

Следует отметить, что капитал хотя и пользуется тем, что не им создано, но не стремится хоть каким-либо образом компенсировать или воспроизвести присвоенное, идет ли речь о природе или о человеческой энергии. Идет ли речь о творчестве, стремлении иметь семью, героизме и т. д., капитал, не умея и не желая созидать проявления человечности, умудряется использовать лучшие человеческие проявления для извлечения прибыли. (Характерен пример превращения Че Гевары в высокодоходный бренд.) Кроме того, капитал виноват и в том, что пытается формировать утилитарную мотивацию и в материальном, и в духовном производстве, если ему так выгодно и удобно. В результате мельчают цели, иссякает пафос. В некотором смысле отсутствие в первую очередь духовных целей приводит к истощению творческой мотивации и готовности к аскезе, без чего не бывает подлинного преобразования. Деньги не могут являться основанием творческой мотивации, хотя их отсутствие или серьезная нехватка для удовлетворения сущностных потребностей могут погасить творческий порыв. И все же социальная атмосфера значит в конечном счете намного больше. Ведь то, что для современных «креаторов» выступает проявлением стесненных обстоятельств, для некоторых творцов прошлого было недосягаемой роскошью, и трудности, которые преодолевали многие творцы прошлого, были несопоставимы с современными трудностями «креативных» гедонистов.

«История бесстрастно свидетельствует: рабочий класс, народ (прежде всего, конечно, в лице тысяч и тысяч стихийно появившихся стахановцев) самоотверженно создавали новые отрасли производства, инициативно ломали старые нормы выработки и приемы работы, овладевали техническими и экономическими знаниями, кратно (порой сто- и тысячекратно), ставя рекорды мирового значения, повышали выработку. Среди факторов совет-

ской трудовой симфонии 1930-х гг., восхищавшей многих выдающихся мыслителей того времени, начиная с А. М. Горького, на первое место, по-видимому, надо ставить энтузиазм создания нового социального и духовного бытия с его прорывом к всеобщей грамотности и настоящему (не гламурному) книжному богатству, к настоящей (не попсовой) культуре, к первым полегчаниям материальной жизни, с надеждой, что дальше будет все лучше и лучше» [3, с. 90].

Кстати, следует отметить, что значительное замедление развития реальных прорывных технологий в мире связано с отделением материального от «постматериального» сектора, что наряду с отдельными тенденциями конвергенции духовного и материального производств формирует и обратные тенденции обесточивания материального производства, перенесенного в Азию. Более того, глобальный капитал выгадал себе за счет индийской и китайской рабочей силы возможность, увеличивая прибыль, не развивать технологии. В значительной мере это повлияло как на отток творческой интеллигенции из инженерных, технических специальностей, связанных с реальным сектором, так и на общее ухудшение благосостояния трудящихся и в развитых в том числе странах. Здесь необходимо уточнить, что и тенденции конвергенции духовного и материального производств осуществляются неоднозначно. В случае взаимодействия свободных форм духовного производства с материальным реально улучшается потребительная стоимость продукта, более того, зачастую создается продукт, являющийся одновременно продуктом как материального, так и духовного производства. В случае взаимодействия превращенных форм духовного производства с материальным происходят дематериализация и виртуализация стоимости продуктов через систему двойных отчуждений (Л. Булавка), ухудшение их качества.

Значительная часть инноваций в зависимости от общей направленности социального вектора и личного стремления творческого субъекта при всей полезности и значимости для развития не гарантируют отсутствие побочных эффектов от применения инновации, например, в случае, если нарушены временные рамки и область ее применения. Дуст, применяемый в сельском хозяйстве, считался панацеей, а спустя некоторое время выяснилось, что это крайне токсичное вещество было обнаружено даже в крови арктических пингвинов. Вакцины, спасавшие жизни множества людей, при неадекватном применении, которое навязывается для обогащения фармакологических компаний, не только приводят к существенному ухудшению иммунитета, но и несут риски здоровью и даже жизни. (При этом вакцинация зачастую осуществляется мировой элитой в странах третьего мира для контроля над рож-

даемостью и разрабатывается специально с целью вызывать бесплодие, а не спасать от болезней) [6, с. 35–41]. Значительная часть инноваций модерна существенным образом влияла на увеличение производительности труда, однако за счет не только снятия отчуждений в труде, но и возрастания и появления новых видов отчуждений (конвейерное производство, например, подчиняло и физиологические биоритмы человека). Высвобождение при этом времени и рост благосостояния не всегда компенсировали нарастание отчуждения в самом процессе производства. Более того, проблемы модерна были сопряжены с самоуверенной эксплуатацией природы, в том числе природы самого человека. Провозглашалась необходимость освобождения человека от физического труда. Многие виды деятельности, вырванные из контекста ценностной значимости, представали как архаичные и репродуктивные. Вопрос не в том, что реального освобождения человека из всех форм отчуждения не произошло, что от физического труда освобождались в первую очередь граждане стран постиндустриального ядра, а в том, что отношение к труду изменялось к худшему во всем мире.

Здесь необходимо отметить еще один важный факт. Как правило, не было ни одной инновации, которая наряду с возможностями в результате ее применения не привела бы к редукции каких-либо человеческих качеств. Даже письменность как способ передачи информации вызывала беспокойство, притом у наиболее умных людей своего времени. М. Волошин, например, связывал многие проблемы цивилизации с тем, что человека окружают вещи серийного производства. Две с половиной тысячи лет назад китайский мудрец Чжуан-цзы уже говорил об опасностях, которые порождают машины, описывая реакцию старика, отказывающегося пользоваться механическими приспособлениями для орошения огорода. Он сказал: «От своего учителя слышал, что тот, кто использует машины, и сам выполняет свою работу как машина. У того же, кто выполняет свою работу, как машина, и сердце становится машиной, а тот, у кого в груди сердце, как машина, теряет свою простоту. Потерявший же простоту перестает понимать влечения своей души. А когда человек перестает понимать влечения своей души, ему нелегко остаться честным» [2, с. 7].

Ценностное восприятие земли, которое культивировалось у древних славян и продолжало существовать в православной традиции, скорее, сформированной не навязанным библейским проектом, а в значительной мере скорректированной почвенными ценностями, совпадавшими с ценностями христианского коммунизма (если брать во внимание не институциональную, огосударственную ипостась религии), предполагало, что возделывание земли — процесс, связанный с ее почитанием, актуализацией чувства Родины,

соединением времен и преемственностью поколений. Это объясняло нелогичное поведение крестьян с точки зрения целерациональности, арендующих землю, доходность которой ниже цены аренды.

При этом достаточно спорным является вопрос о том, что физический труд вообще убивает творческие способности, ведь некоторые выдающиеся люди считали его необходимым для нравственного воспитания и самовоспитания, формирования целостного человека. Вспомним, например, Льва Толстого. (Естественно, речь не идет об отупляющем и изнуряющем труде, не оставляющем времени для саморазвития.) Ценностное отчуждение в труде дополнительно создает предпосылки дезертирства из области напряженного и ответственного, что не способствует и творческому постижению мира, низводя творческие муки до необременительной игры. Это воплощено в «творческой деятельности» постмодерна. Многие виды деятельности могут восприниматься как репродуктивные или творческие в зависимости от личностного аксеологического восприятия. Тривиален вопрос о том, строит человек Храм или просто кладет камни. Более того, труд, посвященный уходу за маленькими детьми, больными, всегда будет таков, что его нельзя будет автоматизировать и технизировать. Но нужно ли вообще к этому стремиться? Мать, множество раз подряд изо дня в день меняющая пеленки своему ребенку, испытывая усталость, разве не может ощущать одновременно огромную радость от постоянного прикосновения к своему малышу? Материнские прикосновения в синкретическом единстве для ребенка являются и источником физического, психологического, духовного развития.

Естественно, что отчуждения в процессе труда, проанализированные К. Марксом, действительно существуют и сохраняют свою актуальность, но возникают и иные серьезные проблемы, новые постмодернистские системы отчуждений. И это не только отчуждение труда от капитала и капитала от труда. Онтологическая неправда, о которой неоднократно писал А. Субетто, — подменить представление об основе развития, которой является труд, представлением о главной созидательной общественной силе — капитале. Учитывая, что инновации в системе образования связаны с активным тиражированием этой онтологической лжи в сочетании с массой иных расчеловечивающих инноваций в области информации, привели к тому, что в общественном сознании труд перестал быть не только стоимостеобразующей деятельностью, но и тем, к чему не надо стремиться, и наоборот, чего надо всячески избегать. Советский лозунг о том, что любой труд — почетен, сменился буквально на противоположный: желательна та работа, где можно много получать без труда. Здесь можно сделать определенные промежуточ-

ные выводы о том, что установки модерна на эмансипацию человека и освобождение его от физического труда определенным образом повлияли на освобождение человека от человеческого в нем. Кроме того, они привели не к замене физического труда творчеством, а к утрате физическим трудом ценностного значения и распространению превращенной формы творчества — спонтанной деятельности, характеризующейся неалгоритмичностью и отсутствием продукта в качестве подлинной, не вмененной общественной ценности, с содержанием новой информации на уровне особенного или всеобщего. Инновации, осуществляемые в модерне в сфере производства, наряду со смягчением или преодолением отчуждений в труде дополнительно формировали и новые отчуждения. Рост производства требовал инноваций во всех сферах, а отношение к природе как к складу полезных вещей создавало дополнительные предпосылки для негативных последствий ряда инноваций как для духовной, социальной и биологической природы человека, так и для окружающей среды.

Если анализировать другие виды отчуждений, влияние на их формирование различных социальных инноваций, то можно упомянуть и Дж. Кейнса с его стимулированием потребления. Действительно, озабоченность тем, что рост доходов опережает рост потребления, была понятна с точки зрения актуальной на тот кризисный период времени ситуации, однако, с другой стороны, то, что нормальность человеческой природы, не искаженной вмененными потребностями, не соответствовала требованиям капиталистической экономики, привело к изменению человека не в лучшую сторону. Так возник существенный задел для массового формирования потребительства и вещизма, который в постмодерне оформился как символическое потреблятство. Эта социальная инновация, таким образом, нанесла человеческой природе колоссальный урон. «Инновационизм нельзя сводить к голой техничности. Он предполагает вывод нового товара на рынок, спрос на них. Для этого в них должна быть потребность, и главная проблема инновационной экономики не в том, что не хватает новаций, а в том, как выявить или создать, при(на)думать новые потребности. Прежние теоретики будущего были озабочены проблемой нехватки материальных благ для удовлетворения потребностей человека и заботились, как их ограничить, выделив “разумные”. О том, какие потребности считать разумными, а какие нет, написаны горы книг. Ирония судьбы в том, что теперь проблема не в нехватке благ, а в нехватке потребностей. “Потребность в потребностях”. Нынешние “форсайт-технологи” обсуждают и заботятся о том, как увеличить их количество. Отсюда и “потребительское общество” с их маркетинговой религией» [4, с. 69].

Система социально-экономических и духовных отчуждений, взаимосвязанных с самоотчуждениями, поддерживаемая социальными и эконо-

мическими инновациями, работает по нарастающей. Значительная часть системы отчуждений — самоотчуждений в сфере духовного производства и всей сферы социально-трудовых отношений связана с распространением сетевых структур, которые имеют и позитивное, и негативное социальное измерение. О первом варианте написано очень много — это и гибкий рабочий график, и расширение границ свободного времени, и более демократические формы организации. Однако при сетевых структурах подобный вариант реализуется в случае ее самоорганизации независимыми субъектами и осуществления ею деятельности гуманного, социального характера. Если деятельность осуществляется в сфере превращенных форм духовного производства, инициирована капиталом, то ко всем видам отчуждения и самоотчуждения в труде, описанных К. Марксом, добавляется отчуждение через масштабное наступление на свободное время. Во-первых, только по внешнему признаку подобная организация более демократична, а по сути еще более тотальна, чем классическая иерархическая структура (в ней по крайней мере была четкая граница между свободным и рабочим временем). Во-вторых, в такой структуре вследствие стирания границы между рабочим и свободным временем формируется превращенная форма свободного времени, в которой осуществляется не развитие целостного человека, а форматирование его по параметрам, заданным капиталом, притом не только в производственном процессе непосредственно, но и за его пределами. По сути все процессы со знаком «плюс», о которых восторженно пишут адепты либертизма, в превращенных формах духовного производства происходят как противоположные. Свободное время замещается отчужденным, границы отчуждения все более наступают на все виды деятельности, самостояния и реальной свободы.

Выбор в скрытой или явной форме все чаще осуществляется за человека. (Во многих фирмах определяют, как и где человек должен одеваться, где жить, где и с кем отдыхать, где приобретать продукты. Детекторы лжи, видеонаблюдение на рабочем месте, обязательные тренинги из серии «поверьте сами, что та гадость, которую вы предлагаете другим, самое лучшее на свете» и т. д.) Кроме того, через систему духовного производства осуществляются отчуждение от природы и самоотчуждение от природного себя и отчуждение — самоотчуждение от бытия. Отчуждение от природы происходит, с одной стороны, за счет «нового огораживания», трансформации общественной собственности в частную (леса, пляжи, парки); а с другой — за счет информационной политики борьбы с природным в человеке и его среде обитания. Что касается отчуждения человека от природы путем ее орыночнивания и «очастнивания», то этот процесс выступает отчуждением и для тех, у кого отчуждается природа (даже бедность приобретает допол-

нительное измерение, становясь тотально расчеловечивающей), и для тех, кто отчуждает. Ведь и отчуждающие оказываются в роли отчужденных. С одной стороны, тот, кто приобрел кусок побережья в частную собственность, вроде бы сделал природу своим органическим телом, однако, с другой стороны, выступая для него в качестве продаваемой, покупаемой, природа теряет свои многомерные ценностные измерения. Для того чтобы человек пользовался огромным арсеналом фармацевтической, косметической и прочей продукции, он должен регулярно убеждаться, что без дополнительных, искусственных средств он недостаточно хорош. Естественно, что нет ничего плохого в том, чтобы исправлять без вреда для здоровья дефекты. Более того, некоторые дефекты вредят и здоровью, и социальной адаптации, но огромное количество людей постоянно становятся жертвами именно навязанных глобализмом стремлений любой ценой заменить естественное в себе и окружающей среде искусственным. (Показательна в этом плане телевизионная реклама, где демонстрируется дом, окна которого выходят на хвойный лес, но в котором пользуются хвойным освежителем воздуха. По мысли создателей сего рекламного шедевра, видимо, это должно означать, что данный продукт лучше настоящего хвойного аромата, а по сути показывает степень отчуждения от природы.)

Проблемами отчуждения от бытия наиболее комплексно и системно (не имея в виду только социально-экономическое измерение), на наш взгляд, занимается В. Кутырев, который по поводу инноваций отмечает следующее: «Чтобы стать инновациями, новации должны проходить жесткие социально-гуманитарные фильтры. Базовая мировоззренческая установка для устройства и при функционировании таких фильтров: сначала надо быть, а потом меняться; развиваться надо для того, чтобы быть» [4, с. 75]. Искусственность человека и его окружения очень удачно дополняются виртуализацией, что делает системы отчуждения — самоотчуждения от природы и бытия не просто взаимосвязанными, но и взаимовложенными.

«Мы все-таки склонны назвать инновациями глубинные качественные изменения в социально-экономической жизни обществ, хотя понимаем, что крупные новшества практически всегда имеют и “обратную сторону”, а то и косвенный негативный результат. Экономическая жизнь вообще противоречива и неоднозначна. Всякое новое благо предполагает не только новое качество жизни, удовольствие или безопасность, но и определенные жертвы. Не нами замечено, и теперь хорошо известно, что в течение прошлого века великим благом был переход к использованию в домашних хозяйствах электричества, централизованного водоснабжения, канализации. Такие события в корне меняли технологию ведения домашнего хозяйства. Однако в конечном

итоге во многом именно совокупность таких инноваций, экономящих время в быту, способствовала радикальному изменению к худшему демографического поведения семей, прежде всего женщин. Высвободившееся время женщина смогла использовать для более интересных и оплачиваемых занятий вне дома. Внимание переключилось на внешние формы жизни вне дома. Стало не до детей!» [1, с. 39].

Не совсем разделяем мнение процитированного автора в отношении комфорта цивилизации как основного фактора, определившего изменение демографической ситуации. Все-таки более значительное влияние оказала целенаправленная, в том числе инновационная, политика формирования послушного, внушаемого и управляемого гедониста-потребителя. Зачастую женщины, стремясь освободиться от бытовой рутины, выбирают не менее рутинную работу, к тому же не имеющую социальной полезности, чтобы приобретать вещи, облегчающие ведение домашнего хозяйства. Но значительную роль в этом играет и социальная политика, вынуждающая отказываться от детей в силу реальной нехватки средств.

Выйти из ситуации, при которой на рынок продвигаются выгодные капиталу, нередко расчеловечивающие инновации при абсолютной невозможности развития реально созданных, очеловечивающих, но не выгодных капиталу инноваций, в рамках капиталистической системы практически невозможно. Без активной ценностной и гражданской позиции трудящихся, их самоорганизации, понимания и настойчивости рассчитывать на то, что инновационная политика примет иное измерение, не приходится.

«Развитие управляемо, контролируемо, если оно с рефлексией, если у него есть цель и субъект. Это значит, что любая инновационная деятельность должна отслеживаться по последствиям и параметрам влияния на человека, быть обдумываемой и оцениваемой. У сторонников внедрения того или иного изобретения должны быть обязательно критики, оппоненты, ибо ни один продукт современной технонауки не является однозначно положительным. Они все, даже если не брать открыто авантюрные и непосредственно патологические — амбивалентны “по определению”, поскольку инновационная деятельность вышла за пределы феноменологической реальности и стала постчеловеческой. Приводить ее к мере человека — задача более актуальная, ответственная и сложная, чем внедрять нарастающее как цунами, количество сомнительных, неясных и непредвиденных по последствиям инноваций» [4, с. 77].

Выводы. В силу ограниченности знаний человека о последствиях внедрения инноваций этот процесс противоречивый и в значительной степени амбивалентный. Кроме необходимости понимания формирования инновацион-

ных толчков, нужно понимать и стратегические последствия инноваций. Снятие противоречия между всеобщим характером инновационного процесса и его направленностью в интересах глобализма транснационального капитала является одной из самых важных задач современности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусейнов Р. М. Мода на инновации / Р. М. Гусейнов, В. А. Семенихина // Философия хоз-ва. — 2008. — № 2 (56). — С. 34–46.
2. Информационная эволюция: в кого мы превращаемся? // Открытия и гипотезы. — 2012. — № 3 (121).
3. Корняков В. И. Инновационная экономика «плана Путина» как экономика новаторов / В. И. Корняков // Философия хоз-ва. — 2008. — № 3. — С. 86–92.
4. Кутырев В. А. Модернизация против безумного инновационизма — за контролируемое развитие / В. А. Кутырев // Философия хоз-ва. — 2011. — № 2. — С. 66–77.
5. Теняков И. М. Инновации и развитие: философско-хозяйственный подход / И. М. Теняков // Философия хоз-ва. — 2008. — № 3. — С. 116–120.
6. Скороходов В. Правда и ложь о прививках / В. Скороходов // Контрольный выстрел. — 2012. — Февр. — С. 35–41.
7. Субетто А. И. Ноосферная теоретическая экономия — основание экономики цивилизаций в XXI веке (часть первая) / А. И. Субетто // Вестн. Харьк. нац. ун-та им. В. Н. Каразина. — 2010. — № 921. — С. 8–23.

СУПЕРЕЧНОСТІ, ЦІЛІ, СУБ'ЄКТИ ТА НАСЛІДКИ ІННОВАЦІЙ

Броницька В. В.

Інновації через обмеженість людських знань можуть викликати непередбачені наслідки. Необхідно впливати на соціально-економічну структуру суспільства з метою запобігання негативним наслідкам інновацій.

Ключові слова: *інновації, суперечності, модернізація, ноосферізм.*

CONTRADICTIONS, OBJECTIVES, SUBJECTS AND THE CONSEQUENCES OF INNOVATION

Bronitskaya V. V.

Innovation because of the limitations of human knowledge, Kogut cause unintended consequences. Should influence the sotsialno-economic structure of society in order to prevent negative consequences of innovation.

Key words: *innovation, controversy, modernization, noosferizm.*

УДК 331.215:338.24.021.8

ВАДИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДЕСТРУКЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

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

Систематизовано вади, що мають місце у матеріальному стимулюванні трудової діяльності в Україні. Доведено негативну роль держави у цьому процесі. Виявлено та розкрито причинно-наслідкові зв'язки між вадами у матеріальному стимулюванні та деструкцією соціальної держави в Україні. Визначено пов'язані з ними ризики.

***Ключові слова:** матеріальне стимулювання, трудова діяльність, соціальна держава, соціальна діяльність держави, оплата праці, заробітна плата.*

Постановка проблеми. У Конституції Україна проголошена соціальною державою [1, ст. 1]. Однак формальне законодавче закріплення такого статусу не гарантує реальної відповідності та не перетворює Україну на державу, в якій людина дійсно є найвищою цінністю. Особливо помітним це стає у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності. Трудова діяльність в Україні не рятує від бідності працююче населення (так, у березні 2012 р. заробітну плату нижче мінімальної отримували 5,9 % працюючих [2, с. 1]). Свідомо порушуються права найманих працівників: сума невиплаченої заробітної плати за рахунок бюджетних коштів станом на 1 травня 2012 р. складає 2,537 млн грн [3, с. 16], на державні підприємства припадає 35,2 % загальної заборгованості з виплати зарплати [3, с. 15], зарплата працюючих у бюджетній сфері систематично нижче, ніж у середньому по країні [2, с. 2–3]. Мають місце значні недоліки в установленні соціальних гарантій у сфері праці [4, с. 185]. Це дає підстави стверджувати, що держава не тільки не підтримує абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів (класична ознака соціальної держави), а й виступає безпосереднім джерелом нерівності, свідомо зумовлюючи численні вади у матеріальному стимулюванні праці.

Аналіз останніх джерел і публікацій. У програмних документах, присвячених соціально-економічній модернізації в Україні, наголошується на тому, що стрижнем реформ має стати орієнтація на примноження людського

© Овсієнко О. В., 2012

капіталу, зростання доходів, у тому числі заробітної плати за рахунок підвищення продуктивності праці [5, с. 87; 6, с. 47]. Але перспективи реалізації цих завдань, на думку вітчизняних науковців, залежатимуть від того, наскільки вдасться здійснити перехід від економічної моделі з дешевою робочою силою до моделі з дорогою робочою силою (Е. Лібанова [7, с. 257], Л. Лісогор [8, с. 137–138], В. Мандибура [9], О. Пищуліна [10, с. 51], Л. Шевченко [11, с. 99] та ін.). Як підкреслюється у багатьох дослідженнях, саме вади у матеріальному стимулюванні стають причиною демотивації працюючих, низького рівня продуктивності, неможливості повноцінно відтворити свої трудові здібності. Вагомий внесок у ці процеси здійснює і держава [8, с. 136; 10, с. 27–28; 11, с. 149, 153; 12, с. 45, 56–57; 13; 14, с. 313–315; 15, с. 28–30]. Водночас питання про причинно-наслідкові зв'язки між вадами у матеріальному стимулюванні трудової діяльності та деструкцією соціальної держави залишається недостатньо дослідженим.

Формулювання цілей. Метою статті є виявлення та розкриття причинно-наслідкових зв'язків між вадами у матеріальному стимулюванні трудової діяльності в Україні та деструкцією соціальної держави, визначення зумовлених ними ризиків.

Виклад основного матеріалу. Історично процес становлення соціальної держави був тісно пов'язаний із загостренням соціально-економічних суперечностей між найманою працею і капіталом, у тому числі у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності. Робочий день тривалістю до 16 годин, заміна праці чоловіків дешевшою працею дітей та жінок, низький рівень оплати праці, запровадження жорсткої системи фабричних штрафів, відсутність будь-яких запобіжних заходів на випадок втрати працездатності або вимушеного безробіття, а головне — безальтернативність трудової діяльності за наймом через позбавлення інших засобів існування — усе це зумовило необхідність превентивної реакції на загрозу мобілізації робітничого класу та упередження його політичного інкорпорування. Інструментом усунення цих загроз стала соціальна держава.

Більшість дослідників погоджуються з тим, що ідея соціальної держави виникла насамперед як консервативний проект. Це була спроба влади убезпечити себе та самозберегтися в умовах загострення соціальних питань (Б. Кістяківський [16, с. 482–483], Л. Кочеткова [17, с. 14], О. Пищуліна [18, с. 137]). Ця ідея від самого початку була спрямована на знаходження мирних способів згладжування соціально-економічних суперечностей, зокрема таких, як:

– забезпечення рівності та реальності соціально-економічних прав для всіх громадян (права на працю, соціальне забезпечення, доходи не нижче прожиткового мінімуму);

– створення умов для вільного міжкласового переходу, а саме: надання однакових прав у набутті власності, вирівнювання дисбалансу економічної влади між найманою працею і капіталом, реалізація суспільних потреб як підґрунтя особистісного розвитку.

Звісно, усе це передбачало певну матеріальну основу — ліквідацію викривлень у розподілі суспільного продукту, що було можливо лише за участі держави. Втручання держави у процеси первинного і вторинного розподілу зумовило поступові зміни у системі матеріального стимулювання праці: з'явилися та закріпилися у праві поняття мінімальної заробітної плати, пенсійного страхування, страхування на випадок безробіття, виробничого травматизму; значно розширилися гарантії найманої праці. Із середини XX ст. участь держави у процесах розподілу активізується, оскільки перехід до нового способу виробництва висуває нові вимоги до якості робочої сили.

Становлення соціальної держави передбачає обмеження економічних інтересів деяких, частіше панівних, класів. Але вигоди від змін у системі розподілу та матеріальному стимулюванні трудової діяльності відчувають усі учасники цього процесу, хоча і не рівною мірою. По-перше, значно зменшується гострота соціальних конфліктів. По-друге, нормалізація матеріального стимулювання та орієнтація на повне відшкодування всіх компонентів вартості робочої сили стає корисною і роботодавцеві, адже це сприяє закріпленню працівника на фірмі та посилює його зацікавленість у підвищенні власної продуктивності.

Отже, можна зазначити, що недоліки у первинному розподілі (зовнішнім виявом яких є вади матеріального стимулювання трудової діяльності) зумовили соціалізацію суспільно-економічної системи. Однак, звертаючись до вітчизняної соціально-економічної реальності, можна поставити під сумнів цей зв'язок. Де-юре в Україні існують розгалужені правові гарантії найманої праці, де-факто — спостерігається низка вад у системі матеріального стимулювання, ґрунтовно висвітлених у науковій літературі. Серед найбільш небезпечних, таких, що руйнують трудову мотивацію, зазвичай виділяють:

– *штучне заниження вартості робочої сили* [4, с. 12; 5, с. 92; 11, с. 97; 12; 14, с. 310–315]. Тільки з 2002 р. середня заробітна плата в Україні почала перевищувати прожитковий мінімум, причому до 2009 р. останній залишався більше за мінімальну заробітну плату [14, с. 311]. Це повністю блокувало відтворювальну функцію заробітної плати. Витрати на робочу силу у країнах ЄС у 1,7–13 разів вище, ніж в Україні. Якщо в Україні у 2009 р. їх величина дорівнювала 356 євро на одного працюючого на місяць, то у Румунії (де ці витрати найнижчі по ЄС) — 610 євро, у Данії (найвищий рівень витрат) — 4826 євро [19, с. 71]. Л. Шевченко звертає увагу на те, що «частка заробітної плати у ВВП України останніми роками не перевищує 45,7 %, тоді як у більшості країн ЄС цей показник дорівнює 60–65 %» [11, с. 97];

– *порушення зв'язку між продуктивністю праці та трудовою винагородою* [8, с. 134; 14, с. 312]. Наслідки цього явища для трудової мотивації як мінімум суперечливі. З одного боку, це дестимулює працівника, зумовлює підвищення цін. Так, у дослідженні Д. Костіна було показано, що в електроенергетиці розрив між падінням продуктивності праці у натуральному вимірі та зростанням заробітної плати компенсується підвищенням цін і тарифів, яке стає можливим через природно-монопольне становище галузі [14, с. 313]. З другого боку, можливості підвищення продуктивності праці у вітчизняного працівника обмежені. При високому рівні зношеності основних фондів, високій матеріало- та ресурсоємності власники підприємств нехтують їх технологічною модернізацією: у 2010 р. тільки 1,9 % вітчизняних промислових підприємств упроваджували маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні методи оброблення або виробництва продукції [6, с. 34]. Незважаючи на це, продуктивність праці у докризовий період все одно збільшувалася. За даними О. Лісогора, за 2001–2008 рр. темп зростання продуктивності праці склав 145,4 % [8, с. 134]. Отже, невисоку заробітну плату слід розглядати не тільки як наслідок низької ефективності праці, а й як результат викривлення розподілу доходів між найманою працею і капіталом;

– *ігнорування окремих компонентів вартості робочої сили з боку роботодавця*. На відміну від найвагоміших елементів витрат на робочу силу (пряма оплата, оплата за невідпрацьований час, премії та нерегулярні виплати, витрати на соціальне забезпечення) інші витрати, які входять до складу вартості робочої сили, здійснювалися незначною частиною підприємств. Так, у 2010 р. витрати на оплату житла працівників мали місце лише на 1 з 27 підприємств України, заробітна плата у натуральній формі, пільги, послуги, допомоги у натуральній і грошовій формах — на 1 з 11, витрати на культурно-побутове обслуговування працівників — на 1 з 4, а професійне навчання здійснювало 1 з 3 підприємств [19, с. 24]. Зазначимо, що розмір видатків на професійне навчання становив лише 7,50 грн/рік у розрахунку на одного працюючого (таблиця).

Таблиця

Складові витрат	Середньомісячні витрати			
	2006 р.		2010 р.	
	грн	%	грн	%
Усього, у тому числі:	1692,0	100,0	3754,0	100,0
Пряма оплата	1011,8	59,8	2248,6	59,9
Оплата за невідпрацьований час	88,0	5,2	199,0	5,3

Закінчення таблиці

Складові витрат	Середньомісячні витрати			
	2006 р.		2010 р.	
	грн	%	грн	%
Премії та нерегулярні виплати	57,5	3,4	116,4	3,1
Заробітна плата у натуральній формі, пільги, послуги, допомоги у натуральній і грошовій формах	3,4	0,2	11,3	0,3
Оплата житла працівників	3,4	0,2	3,8	0,1
Соціальне забезпечення працівників	463,6	27,4	1017,3	27,1
Витрати на професійне навчання	3,4	0,2	7,5	0,2
Витрати на культурно-побутове обслуговування	16,9	1,0	48,8	1,3
Інші витрати (включаючи податки, що відносяться до витрат на робочу силу)	44,0	2,6	101,3	2,7

Джерело: [19, с. 22].

Узагальнюючи вади матеріального стимулювання трудової діяльності, виділимо ті, що стають можливими тільки за умов участі держави та, на нашу думку, є наслідком деструкції соціальної держави в Україні:

– недосконалість методики обчислення прожиткового мінімуму — використання громіздкого та застарілого набору споживчих товарів, який не може забезпечити повноцінний людський розвиток [4, с. 185; 12, с. 57; 13]. До того ж натуральний склад прожиткового мінімуму має переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [20, ст. 3], тоді як останній раз це було здійснено у 2000 р. [21]. До 2009 р. прожитковий мінімум для працездатних осіб узагалі перевищував мінімальну заробітну плату [14, с. 313]. Усе це унеможливлює встановлення нормального рівня мінімальної зарплати, розмір якої прив'язується до прожиткового мінімуму працездатних осіб, зумовлює штучне заниження заробітної плати та недооцінювання трудової послуги.

Так, положення про обов'язкову відповідність мінімальної зарплати прожитковому мінімуму для працездатної особи було закріплено у законодавстві України лише наприкінці 2006 р. — на сьомий рік економічного зростання, а чинності набуло лише з початку 2009 р. [12, с. 54]. Послідовна реалізація державою інтересів великих власників спостерігається і в ігноруванні позицій профспілок щодо встановлення прожиткового мінімуму. В основному його розмір визначається, виходячи з бюджетних можливостей. Процедура соціального діалогу з цього питання з'явилася лише у Генеральній угоді на 2010–2012 роки. Таким чином, замість того, аби сприяти вирівнюванню ба-

лансу соціально-економічної влади у суспільстві та нормалізації відносин у сфері оплати праці, держава, навпаки, посилює асиметрію економічної влади між найманою працею і капіталом на користь останнього;

– *численні схеми оптимізації витрат на оплату праці, які не суперечать чинному законодавству* та стають можливими через недосконалість нормативно-правової бази, а саме: реєстрацію найманих працівників як підприємців-фізичних осіб; виведення додаткової зарплати за межі колективних договорів; маскування заробітної плати під інші види доходів, які не мають обов'язкового характеру та не передбачають сплати внесків у соціальні фонди — страхові поліси, депозити тощо; штучну реструктуризацію підприємства з виділенням нового суб'єкта господарювання, який не відповідає за зарплатними зобов'язаннями попередніх структур [10, с. 27–28; 12, с. 45; 14, с. 314–315]. Важливим також є те, що відсутні механізми запобігання такому явищу, як встановлення основної зарплати на рівні мінімальної та виплата решти зарплати «у конверті». Використання цих схем штучно занижує оплату праці, не дає можливості повноцінно реалізувати права власності на робочу силу;

– *ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та оплатою праці у бюджетній сфері*. Починаючи з 2009 р. в Україні фактично існують дві мінімальні заробітні плати: одна — для всіх працюючих (1102 грн станом на 01.07.2012 р.), інша (802 грн — ставка 1-го тарифного розряду станом на 01.07.2012 р.) — для зайнятих у бюджетній сфері [10, с. 26–27; 15, с. 29]. Для п'яти тарифних розрядів (з 1-го по 5-й) нараховано ставки менше мінімальної зарплати. Оскільки заробітна плата не може бути меншою за мінімальну, фактична ставка для зазначених тарифних розрядів відповідним чином збільшується. Для збереження основного принципу тарифної системи — встановлення рівня оплати залежно від кваліфікації різниця в оплаті між цими розрядами становитиме 5–10 грн. Держава оцінює працю, яка не потребує спеціальної освіти, так само як і працю робітника, на підготовку якого було витрачено значні кошти як із державного бюджету, так і з бюджетів домогосподарств [15, с. 28–29]. У зв'язку з цим як сумнівні можна розглядати заяви влади про те, що стратегічною метою модернізації Української держави є розбудова суспільства знань, у якій «Україна визнає освіту пріоритетною сферою соціально-економічного, духовного та культурного розвитку суспільства» [5, с. 44];

– *можливість отримання тіньових доходів, навіть за виконання вже оплачених державою обов'язків.* У [4, с. 160] зазначається, що в Україні «надзвичайно небезпечним є утворення і діяльність тіньових і корупційних ринків послуг і благ під прикриттям державних органів влади. Саме там діють рин-

кові відносини з конкретними розмірами неофіційних плат і тарифів на заміну безоплатній основі і державним гарантіям. Ідеться про тіньовий внутрішній ринок товарів і послуг, ринок судових, адміністративних, управлінських і господарських рішень, ринок керівних посад, де відбувається "боротьба" за "розставлення на дохідні посади" людей у виконавчій владі, правоохоронних і фіскальних структурах, ринок освіти, медичних послуг і наукових досліджень, ринок для задоволення деструктивного попиту (наркотичні засоби, зброя тощо)» [4, с. 160];

– *недостатність інституціональних засад договірного регулювання оплати праці*. У законодавстві України чітко не визначено питання про обов'язковість колективних договорів [22, с. 45–47]. Так, ч. 7 ст. 65 Господарського кодексу України зобов'язує всі підприємства, які використовують найману працю, укладати такий договір. Разом із тим у трудовому законодавстві немає ні прямої вказівки на обов'язковість цієї дії, ні визначення покарання за відсутність на підприємстві колективного договору. Конвенція № 98 МОП також спонукає вважати ведення колективних переговорів і укладення відповідних договорів саме правом, а не обов'язком сторін соціального діалогу;

– *прямі порушення чинного законодавства з боку держави при встановленні рівня оплати праці*. Так, заробітна плата педагогічних працівників має встановлюватися на рівні, не нижчому від середньої зарплати у промисловості, а науково-педагогічних працівників — на рівні подвійної середньої зарплати у промисловості. Однак держава нехтує цими зобов'язаннями, свідомо порушуючи соціально-економічні права зайнятих у бюджетному секторі [7, с. 268].

З огляду на викладене можна констатувати, що держава стає джерелом асоціальних практик, як здійснюючи пряме регулювання заробітної плати, так і виконуючи функції роботодавця. За роки реформ формально проголошена соціальна держава так і не наповнилася реальним змістом: вона не убезпечує від бідності працюючого населення, не гарантує прав найманої праці, не створює умов для вільного міжкласового переходу, характеризується асиметрією доступу до соціального захисту. За таких умов логічно було б очікувати прискорення процесів соціалізації, однак цього не відбувається. Навпаки, в Україні вади матеріального стимулювання ведуть не до соціалізації, а до деструкції ідеї соціальної держави.

По-перше, існуючі у системі матеріального стимулювання вади посилюють роз'єднаність найманої праці. Відсутність рівних прав для працюючих у дотриманні соціальних гарантій, значні розбіжності у порядку відшкодування компонентів вартості робочої сили, зумовлені особливостями сфери еконо-

мічної діяльності, розмірами підприємства, формою власності, відсутність законодавчих можливостей їх убезпечити — усе це сприяє втраті довіри до інституту соціальної держави як гаранта забезпечення рівних прав і умов для всіх класів суспільства.

По-друге, можливість отримання тіньових доходів, не пов'язаних із додатковими трудовими зусиллями, рівнем освіти та кваліфікації, змушує правлячі кіла всіляко обмежувати доступ до джерел корупційної ренти. Засобом обмеження виступають блокування соціальних ліфтів, орієнтація на клановість у підібранні та розстановленні кадрів, інші способи гальмування міжкласового переходу. Частина працюючого населення, особливо ті групи, професійна діяльність яких дає можливість використовувати посадову владу, просто не зацікавлена у соціалізації держави, а навпаки, має вагомі стимули гальмувати процеси прогресивних суспільних перетворень.

По-третє, занижена вартість робочої сили не створює достатніх умов для підвищення ступеня економічної свободи. Ще Л. фон Штейн відмічав, що держава може пом'якшити соціальне питання шляхом створення такого соціального устрою, який дозволив би праці самій призвести до накопичення власності-капіталу [23, с. 71]. А в Україні орієнтація моделі економічного розвитку на дешеву робочу силу фактично унеможливлює цей процес. Крім того, стрімко погіршується рівень життя та ускладнюється доступ до набуття якісної освіти. Як наслідок — працюючі необізнані у своїх правах на реалізацію прав власності на робочу силу, не розуміють наслідки ігнорування підприємцями окремих компонентів вартості робочої сили, не в змозі скористатися інституціональними механізмами реалізації власних прав.

Висновки. Порушення балансу соціально-економічної влади між найманою працею і капіталом зумовило значні викривлення у первинному розподілі суспільного продукту, зовнішнім виявом яких стали численні вади у матеріальному стимулюванні трудової діяльності. Деякі з них, а саме: недосконаліть методики обчислення прожиткового мінімуму, існування численних схем оптимізації витрат на оплату праці, які не суперечать чинному законодавству, ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та оплатою праці у бюджетній сфері, можливість отримання тіньових доходів, навіть за виконання вже оплачених державою обов'язків, недостатність інституціональних засад договірного регулювання оплати праці, прямі порушення чинного законодавства з боку держави при встановленні рівня оплати праці, стали можливими лише завдяки деструкції інститутів соціальної держави.

Держава перетворилася на джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності, як здійснюючи пряме регулювання заробітної плати, так і виконуючи функції роботодавця. Вона не убезпечує від

бідності працюючого населення, не гарантує прав найманої праці, не створює умов для вільного міжкласового переходу, характеризується асиметрією доступу до соціального захисту працюючих. За таких умов процеси соціалізації не очікуються, оскільки численні вади матеріального стимулювання трудової діяльності посилюють роз'єднаність найманої праці, руйнують передумови підвищення ступеня економічної свободи, стають чинниками інституціональної дезорганізації суспільства.

Таким чином, в Україні причинно-наслідковий зв'язок між вадами у матеріальному стимулюванні трудової діяльності та розбудовою соціальної держави не існує у позитивному ключі, такому, що дійсно сприяє використанню інституту держави для вирівнювання соціально-економічних прав. Навпаки, вади у матеріальному стимулюванні руйнують передумови формування соціальної держави, зумовлюють зацікавленість суспільства і держави у подальшому збереженні нерівності. Виникає замкнене коло: вади матеріального стимулювання трудової діяльності зумовлюють деструкцію соціальної держави, що, у свою чергу, стимулює подальше викривлення процесів первинного розподілу суспільного продукту. Наслідками руху за замкненим колом стають деградація економіки, саморуйнація суспільства, поглиблення відставання від провідних країн світу.

Без консолідації суспільства, без усвідомлення всіма його членами хибності такого шляху розвитку перспективи соціально-економічної модернізації виявляються сумнівними. Тому подальші дослідження мають передбачати пошук та обґрунтування напрямів удосконалення інституціональних засад відновлення балансу економічної влади між найманою працею і капіталом та ліквідації диспропорцій первинного розподілу суспільного продукту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA% 2F96-%E2%F0
2. Розподіл кількості працівників за розмірами заробітної плати, нарахованої за березень 2012 р. [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 17.05.2012 № 09/3-29/140 / Держстат України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2012/05_12/132.zip
3. Стан виплати заробітної плати на 1 травня 2012 року [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 25.05.2012 № 09/4-32/149 / Держстат України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2012/05_12/133.zip
4. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : нац. доп. / В. Б. Авер'янов, Б. М. Ажнюк, Т. П. Богдан та ін. ; за заг. ред. В. М. Гейця. — К. : НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.

5. Модернізація України — наш стратегічний вибір [Електронний ресурс] : Щоріч. послання Президента України до Верхов. Ради України. — К., 2011. — 416 с. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf
6. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації [Електронний ресурс] : аналіт. доп. НІСД / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. — К. : НІСД, 2011. — 66 с. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku/postkryz_moder_new.pdf
7. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2008. — 383 с.
8. Лісогор Л. С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення / Л. С. Лісогор // Демографія та соц. економіка. — 2010. — № 2. — С. 131–138.
9. Мандибура В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 2. — С. 26–33.
10. Системні вади ринку праці та пріоритети його реформування : аналіт. доп. / О. М. Пищуліна, О. П. Коваль, О. О. Кочемировська ; за ред. Я. А. Жаліла. — К. : НІСД, 2010. — 72 с.
11. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 280 с.
12. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту : аналіт. доп. // Нац. безпека і оборона. — 2010. — № 7. — С. 2–77.
13. Звягильский Е. Проблемы государственного регулирования зарплаты в Украине / Е. Звягильский // Экономика Украины. — 2011. — № 5. — С. 65–74.
14. Костін Д. Ю. Деструктивні зміни у вітчизняній системі матеріального стимулювання трудової діяльності / Д. Ю. Костін // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. Сер.: Економічні науки. — 2011. — Вип. 100. — С. 307–318.
15. Овсієнко О. В. Становлення соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному та формальному статусі / О. В. Овсієнко // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер. Економічна теорія та право. — 2011. — № 3. — С. 25–36.
16. Кистяковский Б. А. Социальные науки и право. Очерки по методологии социальных наук и общей теории права / Б. А. Кистяковский // Политология : хрестоматия / сост. М. А. Василик, М. С. Вершинин. — М. : Гардарики, 2000. — С. 473–484.
17. Кочеткова Л. Н. Философский дискурс о социальном государстве [Электронный ресурс] / Л. Н. Кочеткова // Ценности и смыслы. — 2009. — № 3. — С. 6–15. — Режим доступа: http://www.litera.inst-et.ru/admin/pdf/20110221151237file.pdf
18. Пищуліна О. М. Історична ретроспектива та сутність поняття «соціальна держава» / О. М. Пищуліна // Стратег. пріоритети. — 2009. — № 3 (12). — С. 136–142.
19. Витрати на робочу силу за 2010 р. [Електронний ресурс] // Стат. бюлетень / Держстат України. — К., 2011. — 75 с. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/pracia/vrs_2010.zip

20. Про прожитковий мінімум [Електронний ресурс] : Закон України / Верхов. Рада України. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-14
21. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 14.04.2000 № 656 / Верхов. Рада України. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000-%EF
22. Герасимов О. Аналіз сучасного стану колективно-договірного регулювання в Україні / О. Герасимов // Україна: аспекти праці. — 2011. — № 2. — С. 45–51.
23. Кочеткова Л. Н. Теория социального государства Лоренца фон Штейна / Л. Н. Кочеткова // Философия и об-во. — 2008. — № 3. — С. 69–79.

ИЗЪЯНЫ В МАТЕРИАЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ КАК СЛЕДСТВИЕ ДЕСТРУКЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

Овсиенко О. В.

Систематизированы изъяны, имеющие место в материальном стимулировании трудовой деятельности в Украине. Доказана негативная роль государства в этом процессе. Выявлены и раскрыты причинно-следственные связи между изъянами в материальном стимулировании и деструкцией социального государства в Украине. Определены связанные с ними риски.

Ключевые слова: *материальное стимулирование, трудовая деятельность, социальное государство, социальная деятельность государства, оплата труда, заработная плата.*

LABOUR ACTIVITY FINANCIAL STIMULATION DEFECTS IN UKRAINE AS PRE-CONDITION OF THE SOCIAL STATE DESTRUCTION

Ovsiienko O. V.

Defects which take place in financial stimulation of labour activity in Ukraine are systematized in the article. The negative role of the state is well-proven in this process. Causal connections between defects in financial stimulation and destruction of the social state in Ukraine are found out and exposed. The risks related to them are certain.

Key words: *financial stimulation, labour activity, payment of labour, wage, social state, social activity of the state.*

УДК 330.1;330.341.1

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

***О. В. Ярмак**, кандидат економічних наук*
Харківський інститут фінансів
Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі

Розкрито особливості інституціоналізації освітніх послуг в Україні. Доведено, що сучасний етап розвитку освітніх послуг характеризується ціннісним конфліктом, наслідком якого є формування стійкого неефективного інституту інституціональних інвесторів. Обґрунтовано заходи державної політики щодо подолання інституційних пасток у сфері освіти.

***Ключові слова:** освіта, освітні послуги, інституційне середовище, ціннісний конфлікт, інституційна пастка.*

Постановка проблеми. В умовах становлення економіки знань сфера послуг, по-перше, перетворюється на ядро сучасного господарства на його національному і світовому рівнях. По-друге, зазнає радикальних структурних змін: у загальному обсязі послуг зростає питома вага послуг інтелектуальних, до яких належать освітні, науково-технічні, консалтингові послуги та послуги охорони здоров'я. Цим обумовлено актуальність теоретичного обґрунтування змісту та напрямів інституціоналізації освітніх послуг в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти зазначеної проблеми розкрито у працях О. Астахової, В. Гейця, Е. Жильцова, В. Колесова, А. Колота, П. Ломанова, В. Олександрова, В. Трайнева та ін. Але інституціональне середовище освітніх послуг та напрями його розвитку в умовах формування економіки знань ще не отримали комплексного теоретичного обґрунтування.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття особливостей і суперечностей інституціонального середовища освітніх послуг у сучасній Україні та обґрунтування заходів державної політики щодо його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Освітня послуга — це інтелектуальна послуга як сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію і спрямовані на формування та нагромадження абстрактного і специфічного людського капіталу. Освітнім послугам притаманні ознаки інформаційних і інноваційних

© Ярмак О. В., 2012

послуг, інноваціюючий ефект, їх передання від джерела до споживача базується на суб'єкт-суб'єктних відносинах, основною формою яких є навчання. Це професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу і зміст яких становлять спеціальні (професійні) знання і інформація, а результатом виступають вигоди споживача від їх засвоєння і використання в його цілях.

Формування інституціонального середовища освітніх послуг — найважливіша умова ефективності діяльності з їх надання, одержання, використання у виробничих, інноваційних, соціальних, духовних цілях суспільного розвитку. Підкреслюючи принципове значення забезпечення «інституціональної надійності» відносин економічних агентів, Д. Норт пише: «Зростаюча спеціалізація і поділ праці викликають необхідність розвитку інституціональних структур, які дозволяють людям здійснювати дії, побудовані на складних відносинах з іншими людьми — складних як з погляду індивідуальних знань, так і з погляду тривалості у часі. Розвиток складної мережі соціальних взаємозв'язків був би неможливим, якби подібні інституціональні структури не знижували невизначеність, пов'язану з такими ситуаціями» [1, с.71].

В Україні на сучасному етапі у сфері освітніх послуг склалася ситуація, яку можна визначити як ціннісну розбіжність (ціннісний конфлікт). З одного боку, перехід до інноваційного типу економічного розвитку, що для України є головним напрямом досягнення конкурентоспроможності та ефективності в умовах становлення інформаційної економіки, зумовлює необхідність формування високої суспільної оцінки знань і інформації, які виступають головними ресурсами соціально-економічного зростання на інноваційній основі, а отже, і ролі освіти як найважливішого каналу їх передання господарюючим суб'єктам. Саме освіта створює довгострокову фундаментальну соціокультурну основу для економічної та інноваційної діяльності [2, с. 86]. Причому розуміння високої цінності знань має скласти основу мотивації індивіда до їх одержання і нагромадження; підприємців — до залучення працівників, що володіють інтелектуальним потенціалом, і створення умов для його ефективної реалізації і розвитку; суб'єктів, що надають освітні послуги, — до підвищення їх якості, інноваційності та ін.; держави — до проведення ефективної політики, спрямованої на розвиток освіти як найважливішого чинника збільшення інтелектуального потенціалу інноваційного розвитку національної економіки. З другого боку, проведене Е. Лібановою дослідження ціннісних орієнтирів українського суспільства свідчить про низьку оцінку населенням ролі освіти у забезпеченні його добробуту. Так, освіта є пріоритетною цінністю тільки для 4,6 % опитаних. Причому

тільки 0,3 % зазначених респондентів відносять освіту до першого рівня пріоритетності [3, с. 124].

Серед причин низької оцінки немаловажне значення має значний розрив між накопиченим людським капіталом і рівнем його реального використання, що виявляється у: а) відсутності стійкого прямого зв'язку між рівнем доходу і рівнем освіти; б) незабезпеченості робочими місцями, що відповідають рівню освіти працівників, і відсутності гарантій їх одержання; девальвації освіти як депрофесіоналізації, зумовленої працею не за фахом або виконанням функцій, що не відповідають кваліфікації працівника.

Важливо підкреслити таке. По-перше, зазначені причини низької оцінки населенням цінності освітніх послуг тісно взаємозалежні: незабезпеченість адекватними робочими місцями змушує професіоналів працювати не за фахом, що, у свою чергу, призводить до їх депрофесіоналізації, розбіжності очікуваних і дійсних доходів і на цій основі низької оцінки ролі отриманих знань у забезпеченні добробуту, соціального статусу, кар'єри та ін. По-друге, неадекватні рівню освіти доходи, депрофесіоналізація та девальвація освіти є також причинами зниження рівня соціалізації індивіда, втрати їм частини соціального капіталу. По-третє, в умовах кризових явищ в економіці наслідком поведінкових стратегій населення, бізнесу, освітньої сфери і держави, орієнтованих на виживання, виступає зниження ціннісних оцінок освітніх послуг з боку зазначених суб'єктів. У цілому розрив між накопиченим людським капіталом і рівнем його реального використання породжує невідповідність («ножиці») ціннісних оцінок і цінності знання як головного ресурсу інноваційного розвитку, які суттєво знижують (зрізують) освітню та інноваційну активність економічних агентів.

Чому ж, не вважаючи освіту пріоритетною цінністю, населення України формує досить високий попит на освітні послуги? Як уявляється, причиною цього є орієнтація населення на короткострокові цілі використання можливості одержання освіти однаково якої якості і професійної спрямованості фактично, мета одержання професії підмінюється метою одержання свідоцтва, атестата, диплома. А. Гриценко, аналізуючи стан економічної освіти, слушно підкреслює, що масштабне розширення її сфери і падіння якості зумовлюють зниження загального реального рівня освіченості суспільства при її формальному зростанні. «Такий розрив створює базу для кризового розвитку ситуації в найважливішій сфері сучасного суспільного розвитку, що поєднує наукове знання з практичною дією, — сфері людського капіталу» [4, с. 42]. Розширення ж сфери платних освітніх послуг і підвищення їх вартості за умови збереження існуючої інституціональної структури освіти і культурної інерції приведуть до зниження загального показника тих, хто навчається, особливо у

вищій школі, що, на наш погляд, суперечить цілям інноваційного розвитку економіки. У цій ситуації індивідуальні (сімейні) інвестиції не можуть бути тим чинником, що забезпечив би ефективну реалізацію капіталоутворюючої і інноваціюючої ролі освітніх послуг. За даними Е. Лібанової, тільки 21 % міських і 17 % сільських жителів України направили б додаткові кошти, якби вони у них з'явилися, на одержання освіти і підвищення її рівня [3, с. 124]. Причиною такої ситуації, вважаємо, є не тільки низькі доходи значної частки населення України, а й відсутність освіти серед його пріоритетних цінностей. В оцінюванні населення України освітні послуги не є капіталоутворюючими, оскільки витрати (коштів, часу, зусиль та ін.) на їх одержання не виступають за своєю сутністю інвестиціями, що забезпечують прийнятний рівень доходу та його зростання у майбутньому.

Не є ефективним інвестором в освіту й український бізнес, низька інноваційна активність якого у теперішній час свідчить про переваження зумовлених ринковою кон'юнктурою короткострокових цілей його розвитку над довгостроковими, досягнення яких спирається на інвестиції в людський капітал працівника. Безпосередній зв'язок розвитку освіти та інноваційної діяльності розкриває таке положення: «Інноваційна діяльність в сучасних умовах формування економіки знань являє собою систему взаємопов'язаних стадій загального інноваційного циклу розвитку виробництва, який починається з здобуття населенням країни певних знань у системі освіти і закінчується використанням матеріалізованих інноваційних результатів інтелектуального розвитку суспільства в секторах економіки», [5, с. 39] — це поліпшуючі інновації в традиційних галузях.

Низька інноваційна активність суб'єктів підприємницької діяльності негативно впливає на попит з їхнього боку на спеціальні знання і професіоналів, які виступають їх носіями, що, у свою чергу, значно знижує обсяг інвестицій підприємств у сферу освіти, приводить до різкого зниження їх видатків на навчання і підвищення кваліфікації працівників. Така ситуація багато в чому пов'язана з відсутністю комплексної державної підтримки інноваційного підприємництва.

У ситуації, що склалася, коли в умовах неузгодженості формальних і неформальних норм, ціннісної розбіжності жоден із можливих інвесторів — індивід, фірма, держава не забезпечують реалізацію капіталоутворюючої та інноваціюючої ролі освітніх послуг, сфера освіти потрапляє в інституціональну пастку, що являє собою стійко неефективний інститут інституціональних інвесторів, — пастку «неефективних інвесторів». Спираючись на запропоновану В. Лісових та Е. Поповим класифікацію інституціональних пасток у перехідних економіках, інститут «неефективних інвесторів» у сфері освіти

можна віднести до фінансової пастки моделі соціального контракту при організації виробництва освітніх послуг [6, с. 76].

Інституціональною пасткою сфери освіти є також «тіньова освіта» як наслідок оцінювання освітніх послуг як специфічного блага, одержання якого базується на різних формах формальної і неформальної оплати та додаткових стимулів.

Головну роль у процесі виходу з інституціональних пасток, як слушно зазначає І. Агапова, повинна зіграти держава, оскільки жоден інший агент не здатний ухвалювати ефективні довгострокові рішення. Ні менеджери, ні колективи підприємств, ні приватні підприємці не володіють владою [7, с. 234].

Стосовно розвитку освіти необхідно насамперед суттєво переглянути концепцію її державного фінансування, зокрема вищої школи в напрямку значного збільшення фінансової підтримки осіб, що навчаються, у формі державних грантів, персональних стипендій, кредитів, що передбачають при виконанні певних умов їх повне або часткове списання. Як уявляється, державна підтримка осіб, що навчаються, має стати пріоритетною порівняно з державним фінансуванням навчальних місць (державним замовленням), які організації освіти, що пропонують певні види освітніх послуг, повинні створювати самостійно відповідно до довгострокових національних і регіональних програм підготовки фахівців, орієнтованих на досягнення цілей інноваційного соціально-економічного розвитку. На наш погляд, система державної фінансової підтримки тих, хто навчається, — найважливіший інститут сфери освітніх послуг, створення якого виступає чинником, що сприяє ефективній реалізації їх капіталоутворюючої та інноваціюючої ролі в умовах трансформаційної економіки України.

Не менш важливим є створення державою необхідного правового поля формування і використання недержавних джерел фінансової підтримки осіб, що навчаються, наприклад, з боку бізнесу, громадських організацій та ін. Держава повинна виступити каталізатором формування інституту суспільної підтримки (насамперед фінансової) осіб, що навчаються.

Важливим напрямом подолання ціннісного конфлікту в освітній сфері є формування державою правової бази, яка забезпечує ефективну діяльність приватних некомерційних організацій, що надають освітні послуги.

Слід також створити систему державної і суспільної підтримки працевлаштування випускників вищої школи, що перешкоджатиме їх депрофесіоналізації і девальвації освіти. Настійно необхідним є також створення інституту державного (вертикального) і суспільного (горизонтального) контролю якос-

ті освітніх послуг, що сприяє реалізації права всіх інвесторів (індивіда, бізнесу, держави) на одержання інтелектуального продукту, який відповідає вимогам економіки знань. Недостатньо впровадити нові формальні норми, треба створити діючі механізми контролю і примусу до їх виконання. В іншому разі «формальні інститути відразу проростають неформальними відносинами і особистими зв'язками, у результаті втрачаючи спроможність бути загальнозначущими "правилами гри"» [7, с. 235].

Відсутність зазначених інститутів (інституціональний вакуум) приводить до неформальної інституціоналізації, наслідком якої є інституціональні пастки «неефективних інвесторів» і «тіньової освіти».

Необхідні також системні державні заходи, спрямовані на подолання існуючої в цей час автаркії освіти, насамперед вищої школи, від науки і інноваційної діяльності. Одним із організаційних чинників інтеграції науки і освіти є реалізація мережевого принципу організації діяльності у сфері інтелектуальних послуг, зокрема формування міжгалузевих інноваційних мереж.

Висновки. Для сучасного етапу інституціоналізації освітніх послуг в Україні характерні пастки «неефективних інвесторів», «тіньової освіти», причиною яких є ціннісна розбіжність (ціннісний конфлікт), наслідком якого виступає переважання короткострокових кон'юнктурних цілей суб'єктів виробництва і споживання освітніх послуг над довгостроковими цілями соціально-економічного розвитку на інноваційній основі.

В умовах неузгодженості формальних і неформальних норм, ціннісної розбіжності жоден з інституціональних інвесторів освіти (домогосподарство, фірма, держава) не забезпечує реалізацію капіталоутворюючої та інноваціюючої ролі освітніх послуг. Витратний, а не інвестиційний, підхід до видатків на освіту значно обмежує інвестиційні ресурси її розвитку, призводить до тінізації освітніх послуг.

Завданням держави є створення ефективної правової бази формування і функціонування інститутів, що забезпечують реалізацію капіталоутворюючої та інноваціюючої ролі освітніх послуг: 1) державної і суспільної підтримки осіб, що навчаються; 2) працевлаштування випускників вищої школи за фахом; 3) діяльності приватних некомерційних організацій, що надають освітні послуги; 4) державного і суспільного контролю якості освітніх послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Дуглас К. Норт // THESIS. — 1993. — № 1, вып. 2. — С. 69–91.

2. Инновационная экономика: необходимость, возможность и факторы развития в России : учеб. пособие / А. К. Рассадина, М. С. Очковская, Э. П. Дунаев и др. ; под ред. Э. П. Дунаева. — М. : Экон. фак. МГУ : ТЕИС, 2007. — 237 с.
3. Лібанова Е. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е. Лібанова // Економіка України. — 2008. — № 10. — С. 120–136.
4. Гриценко А. Економічна теорія у сучасному світі / А. Гриценко // Економіка України. — 2008. — № 10. — С. 40–54.
5. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. — 2005. — № 4. — С. 35–47.
6. Попов Е. Трансакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лесных // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2006. — № 3. — С. 72–77.
7. Агапова И. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / И. И. Агапова. — М. : Экономистъ, 2006. — 254 с.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

Ярмак О. В.

Раскрыты особенности институционализации образовательных услуг в Украине. Доказано, что современный этап развития образовательных услуг характеризуется ценностным конфликтом, следствием которого является формирование стойкого неэффективного института институциональных инвесторов. Обоснованы задачи государственной политики, направленной на преодоление институциональных ловушек в сфере образования.

Ключевые слова: *образование, образовательные услуги, институциональная среда, ценностный конфликт, институциональная ловушка.*

PROBLEMS OF THE INSTITUTIONALIZATION OF EDUCATIONAL SERVICES IN UKRAINE

Yarmak O. V.

Features of an institutionalization of educational services in Ukraine are opened. It is proved that the present stage of development of educational services is characterized by the valuable conflict which consequence is formation of resistant inefficient institute of institutional investors. Problems of the state policy directed on overcoming of institutional traps in education are proved.

Key words: *education, educational services, institutional environment, valuable conflict, institutional trap.*

УДК 330.131.7 — 048.445

ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ

***Е. А. Советова**, аспирантка*
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Отражена эволюция теоретических воззрений на классификацию экономических рисков. Выделены группы экономических рисков в зависимости от уровня возникновения рископорождающих факторов в экономической системе. Рассмотрены фундаментальная структура экономического риска, которая включает глобальные, страновые, отраслевые, фирменные риски, и актуальная структура экономического риска. Проанализированы глобальные риски на современном этапе развития.

***Ключевые слова:** экономический риск, классификация, глобальные риски.*

Постановка проблемы. Классификация рисков является довольно сложной проблемой, что обусловлено их многообразием. Существующие в современной экономической литературе классификации экономического риска не отражают всей многогранности его видов. В основном они строятся в соответствии с конкретными целями исследования автора, на основе различных критериев.

Анализ последних исследований и публикаций. Оценка эволюции теоретических воззрений на классификацию экономических рисков позволила сделать вывод о том, что первые попытки их систематизации встречаются в работах А. Маршалла [1], А. Пигу [2], Дж. М. Кейнса [3].

Виды экономических рисков проанализированы в работах многих современных отечественных экономистов: А. Альгина, Л. Шаршуковой, Е. Стояновой, И. Балабанова, А. Шапкина, Н. Машиной, И. Ивченко, С. Ильяшенко, Л. Гончаренко, В. Гранатурова, А. Коломиец и других авторов.

Несмотря на значительный объем публикаций на данную тему, до сих пор не выработана единая научно обоснованная классификация рисков. Это связано с тем, что экономическая деятельность характеризуется огромным количеством проявлений риска, которые определяются и трактуются по-разному. Также не определены единые критерии классификации рисков.

Формулирование целей. Известно, что при анализе экономической системы общества выделяются следующие уровни ее функционирования: мега-, макро-, мезо- и микроэкономика. На каждом уровне функционирования экономической системы имеют место специфические для этого уровня риски.

© Советова Е. А., 2012

В совокупности они образуют единый экономический рисковый поток. Поэтому целью статьи являются рассмотрение совокупности рисков как целостной системы и выделение групп рисков в зависимости от уровня возникновения рископорождающих факторов в экономической системе.

Изложение основного материала. Под классификацией рисков понимается их распределение на отдельные группы по определенным признакам для достижения определенных целей. Научно обоснованная классификация экономических рисков позволяет четко установить место каждого риска в их общей системе.

Одним из первых классификацией рисков занялся А. Маршалл. Он выделял два вида риска [1, с. 297]:

– предпринимательский риск (trade risks), с которым сталкивается предприниматель в конкретной отрасли хозяйства, куда входит предприятие. Этот вид риска обусловлен колебаниями на рынках сырья и готовых изделий, непредвиденными изменениями в моде, новыми изобретениями, вторжением новых и сильных конкурентов и т. д.;

– личный риск (personal risks), бремя которого ложится только на человека, работающего с заемным капиталом и ни на кого другого. Тот, кто ссужает капитал для применения его в предпринимательских целях, должен взимать за него высокий процент в качестве страховки от возможного изъяна или дефекта в личном характере или личных способностях заемщика.

А. Пигу разделил все отрасли хозяйства на следующие группы в зависимости от степени рискованности: отрасли, деятельность которых подвержена риску: новые отрасли, переживающие стадию становления; отрасли, где риск незначителен, — прошедшие проверку временем и хорошо известные традиционные отрасли [2, с. 479].

А. Пигу при этом отмечал два момента. Интересы старой отрасли могут потребовать нового строительства в другом месте, а условия могут быть таковы, что значительный элемент риска по-прежнему сохранится. Ни одна отрасль не может продвинуться в своем развитии настолько далеко, чтобы не нуждаться в экспериментировании, улучшении методов своей работы, а это предполагает элемент риска. В определенной мере все отрасли, в которых сохраняются перспективы дальнейшего прогресса, требуют готовности к риску, чтобы сделать возможным новые изобретения. Следовательно, они сталкиваются с известными трудностями, препятствующими этой готовности.

Дж. М. Кейнс считал, что в экономической жизни целесообразно учитывать три основных вида риска [3, с. 248]:

– риск предпринимателя или заемщика, который возникает ввиду сомнения насчет того, удастся ли действительно получить ту перспективную выгоду, на которую он рассчитывает. Этот вид риска возникает тогда, когда человек пускает в ход только свои деньги;

– риск кредитора, который возникает там, где практикуются кредитные операции. Под последними Кейнс понимает предоставление ссуд под реальное или личное обеспечение. Этот риск может быть связан с сомнением в отношении обоснованности оказанного доверия, т. е. с опасностью намеренного банкротства или других попыток должника уклониться от выполнения обязательств (в том числе легальными способами), а также с возможной недостаточностью размеров обеспечения, т. е. невольного банкротства из-за того, что расчеты заемщика на получение дохода не оправдались;

– риск, связанный с возможностью уменьшения ценности денежной единицы. Исходя из этого, Кейнс считал, что денежный заем в известной мере менее надежен, чем реальное имущество.

Й. Шумпетер определил два вида риска: риск, связанный с возможным техническим провалом производства (сюда же можно отнести также опасность потери благ, порожденную стихийным бедствием); риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха [4, с. 97].

Подавляющее большинство зарубежных авторов выделяют операционный (operational), рыночный (market) и кредитный (credit) риски. Этого подхода придерживаются ведущие западные банки, специалисты Базельского комитета, разработчики систем анализа, измерения и управления рисками, а также часть отечественных специалистов. К базовым рискам добавляют также деловой (business) и юридический (legal) риски, риск ликвидности (liquidity risk) и риск, связанный с регулирующими органами (regulatory risk).

Спецификой классификации рисков представителями западной экономической школы является то, что в европейских и североамериканских странах существуют развитые рынки: валютный и ценных бумаг. Таким образом, большинство работ, посвященных вопросам риска, неразрывно связаны с указанными институтами, а также органами, их регулирующими. Проблематика и методология рисков, свойственных банкам и банковским организациям, проработаны за рубежом достаточно тщательно. Основные документы, которыми руководствуются риск-менеджеры западных компаний, разрабатываются Базельским комитетом по банковскому надзору (Basle Committee on Banking Supervision). Достаточно полная классификация рисков представлена в Основных положениях по управлению рисками деривативов (Risk Management Guidelines for Derivatives). В соответствии с этим документом выделяют: кредитный риск — риск того, что участник-контрагент не исполнит свои обязательства в полной мере либо на требуемую дату или в любое время после этой даты; рыночный риск — риск потерь, зафиксированных на балансовых и забалансовых позициях из-за изменения рыночных цен; это риск изменения значений параметров рынка, таких как процентные ставки, курсы валют, цены акций или товаров, корреляция между различными параметрами рынка и изменчивость (волатильность) этих параметров; риск потери ликвид-

ности — риск того, что фирма не сможет в конкретный момент погасить свои обязательства имеющимся капиталом; операционный риск, связанный с недостатками в системах и процедурах управления, поддержки и контроля; юридический риск — риск того, что в соответствии с действующим на данный момент законодательством партнер не обязан выполнять свои обязательства по сделке.

Отечественные авторы (среди них И. Балабанов, Л. Шаршукова) также рассматривают риски, встречающиеся в финансовой среде. Они выделяют кредитный, валютный, рыночный, депозитный, факторинговый, процентный риски и риск ликвидности, которые по своей сути близки к названным видам. Очевидно, что в деятельности финансово-кредитных организаций проявляется только часть экономических рисков, что связано со спецификой их функционирования.

Если рассматривать совокупность рисков как целостную систему, где каждый элемент занимает четко определенное место и в то же время подчиняется законам экономической системы в целом, то в этом случае можно выделить следующие группы рисков:

1) мегаэкономические, или глобальные, риски — риски, связанные с функционированием мировой экономики в целом;

2) макроэкономические, или страновые, риски — риски экономической системы данного государства;

3) мезоэкономические, или отраслевые, риски — риски, формируемые на уровне отдельных отраслей народного хозяйства и специфических сфер бизнеса;

4) микроэкономические, или фирменные, риски — риски отдельных предпринимательских единиц, которые условно могут быть названы внутрифирменными рисками.

В совокупности они образуют единый экономический рисковый поток, находящийся в постоянном движении и, следовательно, развитии.

Таким образом, фундаментальная структура рисков, классифицируемая в зависимости от уровня возникновения рископорождающих факторов, включает: глобальные, страновые, отраслевые и фирменные риски. В современных условиях значительно трансформируется хозяйственная среда, меняются детерминанты экономического развития. Мировые процессы становятся определяющими по отношению к национальным. Соответственно меняется и система потенциальных опасностей, которая формирует актуальную структуру рисков. В актуальной структуре рисков ведущую роль начинают играть глобальные риски. Они обусловливают размеры и содержание страновых, отраслевых и фирменных рисков. В связи с этим все больше внимание исследователей привлекают глобальные риски в целом и риск глобального кризиса экономической системы в частности [5, с. 23].

Целостную картину глобальных рисков анализируют эксперты всемирного экономического форума в Давосе[1], по результатам чего уже седьмой год подряд готовится доклад «Global Risks».

Доклад «Глобальные риски — 2011» [6] подготовлен аналитиками Всемирного экономического форума совместно с Marsh & McLennan Companies, Swiss reinsurance Company, Центром управления рисками Уортонской школы бизнеса и Zurich Financial Services на основе консультаций с ведущими общественными и политическими деятелями, экономистами и учеными из разных стран мира. Документ отражает мнения 580 международных экспертов. В его рамках оценивалось восприятие вероятностей, воздействия и взаимосвязей 37 глобальных рисков на временном горизонте в 10 лет.

Частота возникновения и опасность рисков для глобальной экономики существенно повысились, уверены эксперты Всемирного экономического форума. В современном мире особое значение имеют два риска с учетом их высокой степени влияния и взаимосвязанности: *экономическое неравенство и сбои глобального управления.* Эти факторы влияют на развитие многих других глобальных рисков и препятствуют способности эффективно реагировать на них.

Таким образом, ситуацию с глобальными рисками в 2011 г. определяет парадокс XXI в.: с усилением интеграции в мире усиливается и сегрегация. Глобализация сопровождалась устойчивым экономическим ростом на протяжении целого поколения. Она внутренне объединила и видоизменила мир, сделав его значительно более взаимосвязанным и взаимозависимым. Однако распределение выгод от глобализации представляется неравномерным — меньшинство мирового сообщества пользуется несоразмерно большей долей ее плодов. С появлением новых лидирующих стран баланс экономического влияния между странами меняется, однако факты указывают на усиление экономического неравенства внутри стран. Проблемы экономического неравенства и справедливости как на национальном, так и на международном уровне становятся все более актуальными.

Для решения указанных задач важнейшим условием выступает повышение качества глобального управления. Однако это еще один парадокс XXI в.: факторы, обусловливающие важность повышения качества глобального управления, — противоречивые интересы, взаимоисключающие стимулы и различие норм и ценностей, в то же время являются условиями, делающими его реализацию затруднительной, сложной и беспорядочной. «Системы XX века не способны управлять рисками XXI века. Нам необходимы новые сетевые

[1] ВЭФ – международная неправительственная организация, деятельность которой направлена на развитие глобального международного сотрудничества. Она была создана в 1971 г. швейцарским профессором Клаусом Швабом, который с тех пор является ее бессменным руководителем.

механизмы для выявления и устранения глобальных рисков до того, как они перерастут в глобальные кризисы», — уверен управляющий директор ВЭФ Роберт Гринхилл [6].

«Мы живем в действительно глобальном мире, и если еще 10 лет назад это представлялось некой метафорой, то сейчас приходится квалифицировать глобальность как действительную реальность. Мировая экономика состоялась и она требует, условно выражаясь, мирового правительства… Если в ближайшее время не удастся наладить координацию национальных экономических политик, то трудно будет себе представить сколько-нибудь серьезный отпор напастям и проблемам, возникающим в современном мире», — отмечает Р. Гринберг [7, с. 25].

В отличие от 2011 г., когда главные опасения были связаны с экологическими рисками, именно социально-экономические риски воспринимаются сейчас как оказывающие наибольшее потенциальное воздействие. *Острые бюджетные дисбалансы и растущее социальное неравенство* — основные риски, грозящие мировой социоэкономической системе в 2012 и последующие годы. К такому выводу пришли эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) в очередном ежегодном докладе, посвященном анализу глобальных рисков (Global Risks 2012) (таблица) [8].

Таблица

Ранжирование глобальных рисков по степени вероятности наступления

Риск	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1-й риск	Сбои в критически важной инфраструктуре информации	Коллапс цен на активы	Коллапс цен на активы	Коллапс цен на активы	Метеорологические катастрофы	Резкое увеличение разницы в доходах
2-й риск	Хронические заболевания в развитых странах	Нестабильность на Ближнем Востоке	Снижение темпов роста китайской экономики до менее 6 %	Снижение темпов роста китайской экономики до менее 6 %	Гидрологические катастрофы	Хроничекие фискальные дисбалансы
3-й риск	Шок нефтяных цен	Падающие государства	Хронические болезни	Хронические болезни	Коррупция	Рост выбросов парниковых газов
4-й риск	Твердая посадка китайской экономики	Резкий рост цен на нефть и газ	Низкое качество системы глобального управления	Фискальные кризисы	Потеря биологической диверсификации	Активизация киберпреступности

Окончание таблицы

Риск	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
5-й риск	Коллапс цен на активы	Хронические заболевания в развитых странах	Сворачивание глобализации	Низкое качество системы глобального управления	Климатичекие катастрофы	Нехватка водных ресурсов

По мнению ВЭФ, вероятность следующих рисков в текущем году является самой высокой: резкое увеличение разницы в доходах (4,03 балла по пятибалльной шкале), хронические фискальные дисбалансы (4,03), рост выбросов парниковых газов (3,88), активизация киберпреступности (3,8), кризис поставок воды (3,7). По силе влияния самыми сильными являются следующие риски: падение системообразующих финансовых институтов или валютных систем (4,08), риски нехватки водных ресурсов (3,99), продовольственный кризис (3,93), хронические фискальные дисбалансы (3,87), чрезмерная волатильность цен на энергоресурсы и с/х продукцию (3,81). Таким образом, в 2012 г. внимание международных экспертов сместилось с экологических рисков, которые были названы главными год назад, на социально-экономические риски.

Риски склонны усиливать и дополнять друг друга. Эксперты ВЭФ сосредоточились на анализе трех сценариев, каждому из которых соответствует определенная сеть рисков.

Во-первых, мир столкнется с антиутопией (противоположность утопии, где жизнь полна сложностей, лишений и лишена надежды). Речь идет о процессе, когда молодежь лишена перспектив на фоне растущего числа пенсионеров, зависящих от отягощенных долгами государств. Это, в свою очередь, приводит к быстро увеличивающейся пропасти между бедными и богатыми, подпитывая на глобальном уровне чувство недовольства и ставя под угрозу все достижения глобализации. И молодежь, и старики могут попасть в ловушку бедности, а это не обещает стабильной политической, социальной и экономической ситуации.

Во-вторых, крушится система нейтрализации рисков и обеспечения безопасности. По мере того, как мир становится все сложнее и взаимозависимее, правительствам все труднее управлять системой безопасности и обеспечения процветания. Новые технологии используются как во благо, так и во вред. Слабость финансовой системы ставит под сомнение существующие нормы и стандарты базовых институтов экономической безопасности. «Политики, нормы и институты, созданные в XX веке, более не могут защитить нас в более сложном и независимом мире», — говорится в докладе [8].

В-третьих, все опаснее становятся виртуальные связи друг с другом. Преступность и терроризм в виртуальном мире грозят затмить преступления

реального мира. Повышается угроза разрушительных кибератак, и защита информации стала реальным вызовом.

«Глобальные риски — 2012 — это призыв к действию международного сообщества, чтобы улучшить предпринимаемые усилия по координации и сотрудничеству, поскольку ни один из названных рисков не сдержится в национальных границах», — приводятся в докладе слова основателя и президента ВЭФ Клауса Шваба.

По нашему мнению, главным глобальным риском в мировой экономике ныне является неопределенность экономической ситуации. Глобальные риски не только создают угрозы, но и дают возможности для страны, если они осознаны и учитываются при разработке внешнеэкономической стратегии. Неопределенность же парализует. Например, инвесторы при этом склонны занимать выжидательную позицию даже при наличии денежных средств.

Выводы. Резюмируя изложенное, следует отметить, что проблемой рисков и их классификации экономисты занимаются давно. Множество уже существующих классификаций противоречивы и не содержат полного перечня элементов, способных идентифицировать все возможные возникающие риски.

Наиболее общим представляется подход, при котором группы экономических рисков выделяются в зависимости от уровня возникновения рископорождающих факторов в экономической системе.

Анализ фундаментальной и актуальной структур риска привел к выводу о том, что на сегодняшний момент ведущую роль начинают играть глобальные риски и они обусловливают размеры и содержание страновых, отраслевых и фирменных рисков.

Такие особенности риска на современном этапе, как его тотальность и всеобъемлемость, привели к осознанию того, что проблема риска приобретает все большее общеэкономическое значение и международному сообществу в настоящих условиях необходимы механизмы действенного сотрудничества в глобальной сфере. В связи с этим ВЭФ выступил с инициативой по созданию глобальной сети реагирования на риски. Она должна помочь лидерам разных стран лучше понять, как возникают новые опасные ситуации, подготовиться к ним и реагировать на них, выявлять глобальные риски и создать механизм реагирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993. — Т. II.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : в 2 т. / А. Пигу. — М. : Прогресс, 1985. — Т. I.

3. Антология экономической классики / Т. Мальтус, Д. Кейнс, Ю. Ларин. — М. : Эконов, Ключ, 1993. — 486 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 453 с.
5. Коломієць Г. М. Небезпеки і ризики сучасної економіки / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузенков // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Екон. сер. — 2011. — № 935. — С. 22–26.
6. Global Risks 2011. A Global Risk Network Report [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2011
7. Гринберг Р. С. Российская модернизация: среди шансов и рисков / Р. С. Гринберг // Российское перестроение: социум, политика, экономика. По итогам международной научной конференции — V Малого университетского форума «Российское перестроение: социум, политика, экономика». — М., 2010. — С. 24–25.
8. Global Risks 2012. A Global Risk Network Report [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.weforum.org/reports/global-risks-2012-seventh-edition

ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Совєтова К. О.

Відображено еволюцію теоретичних поглядів на класифікацію економічних ризиків. Виділено групи економічних ризиків залежно від рівня виникнення ризикопороджуючих чинників в економічній системі. Розглянуто фундаментальну структуру економічного ризику, яка включає такі види ризиків: глобальні, країнові, галузеві, фірмові, і актуальну структуру економічного ризику. Проаналізовано глобальні ризики на сучасному етапі розвитку.

Ключові слова: *економічний ризик, класифікація, глобальні ризики.*

THE BASICS OF CLASSIFICATION OF MODERN ECONOMIC RISKS

Sovietova K. O.

The article shows the evolution of theoretical views on the classification of economic risks; the groups of economic risks depending on the level of risk factors in the economic system are presented; the fundamental structure of economic risk, which includes the following risks: global, country, industry, company and actual structure of economic risk are categorized; global risks of contemporary stage of development are analyzed.

Key words: *economic risk, classification, global risks.*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.341.2

ІНСТИТУЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАГЛЯДУ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

***В. О. Корнівська**, кандидат економічних наук*
Державний університет
«Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Наведено результати дослідження еволюції концепції глобальної ліквідності як теоретико-методологічного підґрунтя формування нових підходів до реалізації нагляду на фінансових ринках. Показано інституційні трансформації системи регулювання європейського фінансового ринку, що здійснюються з метою подолання суперечностей сегментованості нагляду та забезпечення розвитку співробітництва в галузі регулювання фінансових ринків на наднаціональному рівні. Надано рекомендації щодо необхідності створення єдиної системи нагляду на українському фінансовому ринку.

***Ключові слова:** концепція глобальної ліквідності, фінансові ринки, регулювання фінансового ринку.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах тривають дискусії щодо причин та чинників, які зумовили кризові тенденції загальносистемного характеру та глобальну фінансово-економічну, соціальну, політичну нестабільність. Серед основних причин слід назвати досягнення світовою фінансовою системою точки біфуркації[1], що було зумовлено в тому числі й глибинними дисбалансами системи нагляду, які полягали в його сегментованості та в тому, що глобальні фінансові відносини регулювалися в національній системі координат.

Сегментованість нагляду полягала в тому, що кожна складова фінансових ринків регулювалася самостійним наглядовим органом. При цьому не було створено єдиної інформаційної бази, що відображала б усі можливі операції

[1] Згідно з термінологією синергетики точка біфуркації – це критичний стан системи, коли нестабільність сягає настільки високого рівня, що стає незрозумілим, чи перейде система в стан хаотизації або вона перейде в стан більш високої впорядкованості.

© Корнівська В. О., 2012

з фінансовими активами як у банківському, так і у фондовому сегменті. Це призводило до значних викривлень та зловживань фінансових посередників та істотно збільшувало ризики фінансових систем, призводячи до зростання вірогідності загальносистемної нестабільності.

У той же час істотні диспропорції нагляду формувалися в умовах, коли глобальні фінансові відносини регулювалися національними наглядовими органами; це означало, що, з одного боку, національним регуляторам було недостатньо наявного інструментарію впливу на фінансових посередників, які були операторами глобального ринку; а з другого — глобальні актори фінансових ринків будували складну багатофакторну систему взаємовідносин та взаємозалежностей, регулювання якої потребувало зміни ідеології нагляду та глибинної трансформації його теоретико-методологічного підґрунтя.

У сучасних умовах триває трансформація уявлень про нагляд на фінансових ринках, що полягає в посиленні наднаціонального впливу у відповідь на актуальні тенденції розвитку світового фінансового простору. Теоретико-методологічною основою формування нової системи регулювання фінансових ринків є *концепція глобальної ліквідності,* у різних варіаціях якої ліквідність являє собою здатність глобального фінансового простору трансформувати певні фінансові ресурси в необхідні фінансові активи та/або загальну величину активів глобального фінансового простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепцію глобальної ліквідності широко представлено в роботах дослідників Міжнародного валютного фонду, Банку міжнародних розрахунків, Європейського центрального банку, Банку Франції, Банку Англії та ін. Дослідження глобальної ліквідності беруть свій початок в 70-х рр. XX ст. і пов'язані з роботами Джона Вільямсона (Williamson, 1973) [1, с. 59], який зосередився на аналізі міжнародної ліквідності. Він увів термін «міжнародна ліквідність», що є синонімом міжнародних резервів та становить абсолютне значення активів монетарної влади країни, що можуть безпосередньо або шляхом конвертації бути використані для підтримання курсу національної валюти та покрити дефіцит платіжного балансу. У цей же період проводилися дослідження, що демонстрували міжнародну ліквідність *як здатність країни* фінансувати дефіцит платіжного балансу. Вільямсон також схилявся до такого більш глибокого підходу, але у своїх теоретичних побудовах він використовував визначення міжнародної ліквідності як абсолютного значення кількості активів, а не їх здатність [1, с. 59]. Еволюція фінансів, їх виокремлення у певну самостійну систему економічних відносин та паралельне формування глобального фінансового ринку зумовлюють і трансформацію уявлень про глобальну ліквідність. У контексті сучасних концепцій глобальна ліквідність являє собою «загальну легкість фінансування на міжнародних фінансових ринках» [2]. У різних концепціях

глобальної ліквідності вона виступає і як певна властивість активів бути конвертованими у засіб платежу, і як загальна легкість цієї конвертації, і як загальна величина високоліквідних активів. Отже, глобальна ліквідність — це не тільки загальна легкість фінансування на міжнародних фінансових ринках, а й величина високоліквідних активів, яка може бути отримана на глобальному фінансовому ринку.

За концепцією Жана-П'єра Ландау (Банк Франції), глобальна ліквідність складається з двох відокремлених, але щільно взаємопов'язаних компонентів: приватної ліквідності та офіційної ліквідності [3]. Приватна ліквідність створюється в приватному секторі учасниками ринку, у тому числі міжнародними банками, інституційними інвесторами, небанківськими фінансовими установами, тіньовими банками. Наприклад, фінансові установи забезпечують себе ліквідністю на міжбанківському ринку або взаємні фонди грошового ринку (money market mutual funds) пропонують ліквідність корпораціям, купуючи комерційні папери. Наявність приватної ліквідності є ключовим чинником нарощування взаємозалежності у світовій фінансовій системі. Циркуляція приватної ліквідності на міжнародному рівні забезпечується через транскордонні та крос-валютні операції банків і небанківських кредитно-фінансових установ. Тому як внутрішні фінансові дисбаланси можуть швидко вплинути на світові ринки, так і глобальні зміни достатньо швидко можуть активізувати внутрішні дисбаланси. Приватна ліквідність ендогенна відносно умов світової фінансової системи [2]. Вона залежить від готовності учасників ринку надати фінансування або виступити контрагентом на ринках, тому приватна ліквідність є проциклічною.

Надання офіційної ліквідності не залежить від ринкових умов, тому вважається, що вона є екзогенною [2]. Офіційна ліквідність надається державним сектором шляхом: регулярної емісії національної валюти національними банками; надання ліквідності як заходу реалізації антикризової політики. Доступ національної фінансової системи до офіційної ліквідності в іноземній валюті, створеної іноземними центральними банками, може бути забезпечений за рахунок: продажу валютних резервів; відкритих своп-ліній між центральними банками (своп-лінії між європейськими грошово-кредитними органами та органами монетарної влади США відіграли визначальну роль у процесі подолання кризових тенденцій у 2008 р. після краху Лемон-бразерс); отримання фінансових ресурсів від міжнародних фінансових інститутів — МВФ.

З 2008 р. центральні банки активно емітували офіційну ліквідність для подолання наслідків світової фінансової кризи. Дослідники BIS вказують, що відношення валюти балансів практично всіх центральних банків розвинених країн до ВВП подвоїлося починаючи з 2007 р., при цьому номінальна про-

центна ставка впала до рівня близько нуля [2]. Але економічного відновлення не трапилось, і та позитивна економічна динаміка, що спостерігалась, наприклад, в ЄС, була результатом не відновлення нормального функціонування всієї економіки, а лише тимчасового фінансово-банківського відновлення у зв'язку з ефективною грошово-кредитною політикою ЄЦБ та певним кредитом довіри на фінансових ринках.

Отже, надання великих обсягів офіційної ліквідності не мало довгострокових позитивних економічних ефектів, оскільки приватна ліквідність циркулювала за своїми законами, що потребують глибокого дослідження. Над проблематикою глобальної ліквідності працюють сучасні вчені Клаудіо Боріо (Claudio Borio), Стефен Кечетті (Stephen G Cecchetti), Крістіан Юппер (Christian Upper), Дітріх Доманскі (Dietrich Domanski), Інго Фендер (Ingo Fender), Патрік МакГуайєр (Patrick McGuire), Жан-П'єр Ландау (Jean-Pierre Landau), котрі розглядають надлишок ліквідності як причину зростання ризиків як у глобальному фінансовому просторі, так і в національному. Вони ґрунтуються на такому базовому аргументі: наявність великих обсягів недорогих фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках призводить до значних ризиків і коливань через різні причини ендогенного та екзогенного, інституційного та поведінкового походження. При цьому різні етапи трансформації ліквідності, що являють собою певні фінансові інструменти, складають структури, які практично не піддаються ефективному регулюванню у зв'язку з відсутністю єдиної інформаційної системи, що відображала б усі етапи руху ліквідності.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження еволюції концепції глобальної ліквідності як теоретико-методологічного підґрунтя формування нових підходів до реалізації нагляду на фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу. Концепція глобальної ліквідності трансформує уявлення про джерела та механізми циркуляції ліквідності, проголошуючи її два основних витоки, у результаті функціонування яких створюється офіційна та приватна ліквідність. На основі розуміння циркуляції ліквідності як глобального та циклічного процесу концепція спрямовує дослідження в русло прогнозування циклів ліквідності та використання певних сигналів для запобігання кризовим ситуаціям та створення основ глобальної стабільності. У контексті концепції глобальної ліквідності з метою попередження загальносистемної нестабільності необхідно створити єдину інформаційну мережу, що дозволяла б відстежувати етапи циркуляції ліквідності (які приймають форму певних фінансових інструментів) в глобальному фінансовому просторі. Для цього в сучасних умовах необхідними є створення систем макропруденційного нагляду на національному рівні та активна співпраця національних органів на наднаціональному рівні.

В останньому дискурсі Комітету з Глобальної фінансової системи Committee on the Global Financial System (CGFS)[1] обговорюються елементи і складові частини концепції глобальної ліквідності; підкреслюється важливість вирішення на цій основі важливих аналітичних завдань оцінювання наслідків невловимої природи глобальної ліквідності для фінансової стабільності; розглядаються актуальні умови розвитку глобальної ліквідності та наслідки для політики центральних банків укорінення глобальності як характеристики ліквідності; проголошується необхідність посилення координації дій національних регуляторних органів шляхом створення систем наднаціонального управління глобальним фінансовим ринком.

Базовою подією щодо впровадження систем наднаціонального регулювання фінансових ринків стало створення Європейської системи фінансового нагляду (ЄСФН) та Європейської Ради з системних ризиків (ЄРСР) як її важливої складової частини.

Функціонування ЄСФН засноване на об'єднанні всіх суб'єктів фінансового нагляду на національному рівні та на рівні Європейського Союзу в єдину мережу. Відповідно до принципу співробітництва (стаття 4 (3) Договору про Європейський Союз), сторони повинні співпрацювати в межах ЄСФН з повною довірою і взаємною повагою, зокрема для забезпечення належних і надійних інформаційних потоків між ними. На рівні Європейського Союзу мережа складається з Європейської Ради з системних ризиків та органів, що представляють мікропруденційний нагляд: Європейської банківської адміністрації, Європейської адміністрації по страховому ринку, Європейської адміністрації по фондовому ринку. До складу ЄСФН входять також Об'єднаний комітет європейських органів нагляду, компетентні та наглядові органи в державах — членах Європейського Союзу.

Як свідчить Регламент Європейського Парламенту та Ради (ЄС) № 1092/2010 від 24.11.2010 р. «Про макропруденційний нагляд за фінансовою системою в Європейському Союзі і створення Європейської ради системних ризиків» (надалі — Регламент), ЄРСР створено у зв'язку із необхідністю

[1] Комітет з глобальної фінансової системи (CGFS) стежить за подіями на світових фінансових ринках з метою оперативної допомоги керуючим центральними банками. Комітет має повноваження щодо виявлення та оцінювання потенційних джерел нестабільності на світових фінансових ринках, дослідження глибоких структурних основ фінансових ринків, а також сприяння поліпшенню функціонування і стабільності фінансових ринків. Свої повноваження CGFS виконує шляхом регулярних обговорень серед членів CGFS, формування робочих груп за участю центрального апарату BIS – Банку міжнародних розрахунків, а також через звіти, які публікуються CGFS. CGFS також контролює в BIS збирання банківської міжнародної та фінансової статистики. CGFS був створений у 1971 р. та мав повноваження щодо контролю на міжнародних ринках банківських послуг. Його початковий акцент було зроблено на наслідках швидкого зростання офшорних депозитних і кредитних ринків, але потім він сфокусувався на питаннях стабільності та більш загальних питаннях, пов'язаних із структурними змінами у фінансовій системі.

розв'язання проблем сегментованості нагляду в Європейському Союзі, які полягали у відсутності загальносистемного погляду на фінансовий ринок і відповідальності за макропруденційний нагляд різних контролюючих органів, що використовували певні механізми контролю в рамках своїх мандатів, через що нагляд мав фрагментарний характер [4].

Основним завданням ЄРСР є запобігання або пом'якшення системних ризиків для фінансової стабільності в Європейському Союзі, котрі виникають як результат розвитку подій у фінансовій системі. Ураховуючи макроекономічні зміни, ЄРСР спрямовує свою діяльність на запобігання фінансовим дисбалансам та робить певний внесок у безперебійне функціонування внутрішнього ринку і тим самим забезпечує вплив фінансового сектору на економічне зростання [5].

Важливим аспектом функціонування ЄРСР є те, що концептуальні підходи до реалізації її завдань не тільки поєднують інтеграцію макропруденційного нагляду на рівні ЄС, а й створюють необхідний каркас для посилення співробітництва на глобальному рівні. Так, у Регламенті підкреслюються ініціативи Європейського Союзу щодо посилення міжнародного співробітництва в галузі нагляду, зокрема з МВФ і Радою з фінансової стабільності та партнерами Групи-20 [4]. Це є практичним підтвердженням розвитку нових концептуальних підходів до регулювання фінансових ринків: в ЄС здійснюється інтеграція макропруденційного нагляду, яка логічно продовжується та посилюється ініціативами ЄС щодо наднаціональної координації наглядової політики шляхом взаємодії наднаціональних інститутів.

Створення ЄРСР як складової частини Європейської системи фінансового нагляду знаменує собою перенесення основ формування наглядової політики з національного рівня на наднаціональний рівень Європейського Союзу. Це є логічним продовженням реалізації ініціатив Європейського Союзу щодо посилення координації політики регулювання фінансових ринків на національному, регіональному та наднаціональному рівнях та розвитку активної співпраці щодо створення наднаціональних стандартів операційної активності на фінансових ринках.

Базовим аспектом макропруденційної політики в сучасних умовах є чітке усвідомлення необхідності забезпечення *розвитку фінансового сектору у зв'язку із розвитком реального сектору.* У рекомендаціях ЄРСР щодо реалізації макропруденційної політики на національному рівні вказується: «Макропруденційна політика забезпечує загальну фінансову стабільність, в тому числі шляхом зміцнення стійкості фінансової системи і зниження накопичення системних ризиків, тим самим забезпечуючи стійкий внесок фінансового сектору в економічне зростання» [6].

Діяльність ЄРСР ґрунтується на таких основних принципах, що забезпечують ефективність макропруденційного нагляду шляхом створення активного діалогу між національними органами та ЄРСР, заснованого на незалежності ЄРСР та національних органів нагляду від політичного впливу та глибокій взаємозалежності національної та наднаціональної наглядової діяльності:

1) чітке визначення рамок макропруденційної політики, що є необхідною умовою її ефективності [6];

2) наріжна необхідність взаємодії ЄРСР та національних макропруденційних структур, оскільки відповідність за впровадження заходів щодо підтримки фінансової стабільності входить до компетенції саме національних структур [6];

3) законодавчі ініціативи з макропруденційної політики можуть бути розроблені національними макропруденційними органами держав-учасниць, оскільки ЄРСР виходить із того, що необхідність єдності національних підходів до макропруденційної політики повинна корелюватися з національними особливостями фінансових просторів [6];

4) макропруденційні заходи можуть здійснюватися на національному рівні з ініціативи національних макропруденційних властей або з ініціативи ЄРСР, висловлених у рекомендаціях або попередженнях. Важливо, що ЄРСР наполягає на необхідності слідування рекомендаціям з метою уникання законодавчо-нормативного арбітражу, але, якщо необхідних заходів щодо впровадження рекомендацій не було реалізовано, це повинно бути обґрунтовано у відповідному Докладі [6] (отже, діяльність ЄРСР передбачає певний діалог з національними органами макропруденційного контролю);

5) національний макропруденційний орган розробляє відповідні механізми щодо досягнення поставлених цілей, які повинні бути забезпечені необхідним інструментарієм. Зважаючи на триваючу реформу в ЄС стосовно підвищення вимог до капіталу кредитних інститутів, що зумовлює зміни у фінансово-кредитному просторі, макропруденційні інститути повинні своєчасно реагувати на ці зміни в контексті можливих ризиків фінансової стабільності; використовуючи певні інструменти, органи макропруденційного контролю повинні їх обґрунтувати перед ЄРСР; інструменти макропруденційної політики мають включати інструменти, що впливають як на ризики фінансового простору, так і на структуру фінансового простору. Інструменти повинні включати як ті, що можуть вплинути на циклічні ризики, такі як нестійкий рівень позикових коштів, зростання кредитування, так і ті, які можуть вплинути на ринкову структуру [6];

6) національна макропруденційна політика може здійснюватися однією організацією або радою, що складається з декількох інститутів, залежно від національної інституціональної структури за умов чіткого визначення повноважень та їх транспарентності. Це означає, що в національному законодавстві обов'язково повинні бути визначені органи, які відповідають за макропруденційну політику. Це може бути один орган або сукупність органів, діяльність яких може істотним чином впливати на фінансову стабільність. Національне законодавство має визначити процес ухвалення рішення керівного органу макропруденційної влади. Якщо в країні єдиний орган макропруденційної політики, то в законодавстві повинні бути чітко прописані всі механізми взаємодії зазначеного органу та інших органів влади, чия діяльність може істотним чином впливати на фінансову стабільність [6];

7) макропруденційні органи підзвітні національним органам законодавчої влади (парламентам країн). Функціонування макропруденційних органів має бути незалежним від волі будь-яких політичних сил та операторів фінансового ринку [6];

8) основними цілями діяльності національних макропруденційних органів мають бути: виявлення, моніторинг та оцінювання ризиків для фінансової стабільності і реалізація стратегії запобігання та пом'якшення цих ризиків. Завдання, цілі та повноваження органів макропруденційної влади повинні бути чітко визначеними в національному законодавстві [6].

Пункт 24 Регламенту (ЄС) № 1092/2010 передбачає, що національні центральні банки мають відігравати провідну роль у макропруденційному нагляді. Маючи на увазі, що головним органом макропруденційної політики є Центральний банк, потрібно обов'язково дотримуватися принципу його незалежності [4].

Залежно від національної інституційної бази співпраця між органами влади, що мають повноваження щодо впливу на фінансову стабільність, може приймати різні форми, починаючи від координації обміну даними та інформацією. Глибинним аспектом макропруденційної політики є взаємодія та обмін інформацією між макропруденційними органами національних держав; особливу увагу слід приділяти інформуванню ЄРСР про заходи, вжиті для боротьби із системними ризиками на національному рівні. Це є наріжним моментом макропруденційної політики в ЄС, оскільки у функції ЄРСР входить відстеження транскордонних ефектів від заходів, упроваджених національними макропруденційними органами. З цією метою Секретаріат ЄРСР повинен бути проінформований заздалегідь про істотні макропруденційні заходи, запропоновані національними органами влади для обговорення на засіданнях Керівного комітету ЄРСР. Якщо це буде визнано доцільним Керівним коміте-

том, пропоновані заходи можуть бути доведені до відома Генеральної ради ЄРСР [6].

Виходячи з регулюючої практики Європейського центрального банку, заснованої на максимальній прозорості та транспарентності, макропруденційна політика також повинна бути прозорою, оскільки таким чином вона є зрозумілою як для фінансового сектору, так і для суспільства загалом. Прозорість є необхідною умовою для забезпечення підзвітності макропруденційної політики відносно законодавчої влади. Згідно з Рекомендаціями ЄРСР щодо здійснення макропруденційної політики на національному рівні важливим принципом ефективного нагляду є постійне оприлюднення всіх значних подій та заходів, актуальних рішень та рекомендацій (якщо це не суперечить завданням фінансової стабільності). З огляду на те, що кінцеву мету макропруденційної політики важко оцінити кількісно, звітність може бути сформульовано з точки зору досягнення проміжних цілей або публічно обґрунтовано використання макропруденційних інструментів [6].

Завдання створення єдиної інформаційної бази для макропруденційного регулювання в ЄС на сучасному етапі вирішується через встановлення права макропруденційного органу запитувати й одержувати вчасно всі національні дані та інформацію, необхідну для виконання своїх завдань, включаючи інформацію від мікропруденційних органів та органів нагляду на ринку цінних паперів (при цьому зберігаючи конфіденційність). У зв'язку з необхідністю співпраці між органами макропруденційної політики наднаціонального та національного рівнів та мікропруденційними органами і органами надзору на ринку цінних паперів у контексті консолідації інформаційної бази та створення її єдиної системи 21 вересня 2011 р. ЄРСР ухвалила рішення про збирання необхідної інформації для макропруденційного нагляду в ЄС [7], в якому вказується перелік всієї інформації, необхідної для забезпечення ефективної праці ЄРСР. Стаття 15 (2) Регламенту (ЄС) № 1092/2010 передбачає, що європейські наглядові органи, Європейська система центральних банків, Європейська комісія, національні наглядові органи і національні статистичні органи повинні тісно співпрацювати з ЄРСР та надавати всю інформацію, необхідну для виконання завдань відповідно до законодавства ЄС [7]. Таким чином було покладено початок створення єдиної інформаційної бази для забезпечення макропруденційного контролю в ЄС, створено прецедент єдиного регіонального нагляду на фінансових ринках та подано приклад розвитку наднаціональної співпраці в галузі нагляду.

Висновки. Головними сучасними тенденціями розвитку систем нагляду на фінансових ринках є:

– посилення координації як національних, так і наднаціональних регуляторів фінансових відносин та створення основ формування систем наднаціо-

нального співробітництва в галузі нагляду з метою забезпечення глобальної стабільності;

– створення на національному рівні інтегрованих систем нагляду, що включають макропруденційний та мікропруденційний нагляди з єдиною інформаційною базою і головне — єдиними цілями забезпечення загальносистемної фінансової стабільності на національному рівні.

У цьому зв'язку в сучасних умовах необхідним є створення єдиної системи нагляду на українському фінансовому ринку, в якій головну системоутворюючу роль слід відвести Національному банку України. Безперечно, потрібними є ініціювання і реалізація співробітництва з національними та наднаціональними інститутами, що в сучасних умовах розвивають програми співробітництва в галузі нагляду на фінансових ринках та створюють основи забезпечення фінансової стабільності на наднаціональному рівні (Європейський центральний банк, МВФ, Рада з фінансової стабільності, Європейська система фінансового нагляду та ЄРСР, Банк міжнародних розрахунків). Бажаним убачається активне дослідження розвитку макропруденційного нагляду в ЄС і функціонування Європейської системи фінансового нагляду та ЄРСР в контексті створення структури цих інститутів, складу структурних підрозділів та координуючої ролі центрального банку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Williamson John. International liquidity: are the supply and composition appropriate? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.bos.frb.org/economic/conf28/conf28d.pdf
2. Dietrich Domanski, Ingo Fender, Patrick McGuire. Assessing global liquidity [Електронний ресурс] // BIS Quarterly Review, December 2011. — Режим доступу: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1112g.pdf
3. Benoît Cœuré, Member of the Executive Board of the ECB. Global liquidity and risk appetite: a re-interpretation of the recent crises. Speech at the BIS- ECB Workshop on Global liquidity and its international repercussions, Frankfurt am Main, 6 February 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ecb.int/press/key/date/2012/html/sp120206.en.html
4. Regulation (EU) No 1092/2010 of the European Parliament and of the Council of 24 November 2010 on European Union macro-prudential oversight of the financial system and establishing a European Systemic Risk Board [Електронний ресурс] // Офіц. сайт Європ. Ради з системних ризиків. — Режим доступу: http://www.esrb.europa.eu/shared/pdf/ESRB-en.pdf?762e3bed2646d9c0814a2508f54f07a1
5. Офіційний сайт Європейської ради з системних ризиків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html
6. Recommendation of the European Systemic Risk Board of 22 December 2011 on the macro-prudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.esrb.europa.eu/recommendations/html/index.en.html

7. Decision of the European Systemic Risk Board of 21 September 2011 on the provision and collection of information for the macro-prudential oversight of the financial system within the Union (ESRB/2011/6) (2011/C 302/04) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/CoIfMO_EN.pdf?c5edb163b5bf65f10e0b7a11cd7e2ca4

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ НАДЗОРА НА ЕВРОПЕЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Корнивская В. О.

Представлены результаты исследования эволюции концепции глобальной ликвидности как теоретико-методологической основы формирования новых подходов к реализации надзора на финансовых рынках. Показаны институциональные трансформации системы регулирования европейского финансового рынка, осуществляемые в целях преодоления противоречия сегментированности надзора и обеспечения развития сотрудничества в области регулирования финансовых рынков на наднациональном уровне. Приведены рекомендации относительно необходимости создания единой системы надзора на украинском финансовом рынке.

Ключевые слова: *концепция глобальной ликвидности, финансовые рынки, регулирование финансового рынка.*

INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF SUPERVISION AT THE EUROPEAN FINANCIAL MARKET: LESSONS FORUKRAINE

Kornivska V. O.

The paper presents the results of a study of the evolution of the global liquidity concept as a theoretical and methodological basis for the formation of new approaches to the implementation of supervision in the financial markets; the article shows the institutional transformation of the system in the European financial market regulation, carried out in order to overcome the contradiction of segmented supervision and development of cooperation in the field of supervision at the supranational level; in article there are the recommendations for creation a unified system of supervision in the Ukrainian financial market.

Key words: *conception of global liquidity, financial market, adjusting of financial market.*

УДК 65.01

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

***Т. П. Шевченко**, аспірант*
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Розкрито зміст корпоративної соціальної відповідальності та головні напрями її державно-правового регулювання. Проаналізовано форми та наслідки стандартизації в цій сфері. Обґрунтовано рекомендації з підвищення соціальної відповідальності українських підприємств.

***Ключові слова:** соціальна відповідальність, персонал, суспільство, закон, регулювання, імідж, лояльність.*

Постановка проблеми. Останнім часом у політичних, академічних та ділових колах усе більше говорять та пишуть про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ). Підвищений інтерес до цієї теми зумовлюється низкою тенденцій, що стрімко розвиваються в економіці та суспільному житті. Сьогодні має йтися про те, що прагнення високих показників економічного зростання не повинно загороджувати собою орієнтири для соціального благоустрою суспільства. Відомо, що економічні успіхи не приводять автоматично до поліпшення життя всіх громадян. На сучасному етапі в Україні гостро постає питання щодо розвитку та регулювання корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі питання правового регулювання етики і соціальної відповідальності міжнародного бізнесу розглянуто у працях зарубіжних учених Ф. Котлера, М. Мескона, Р. Гріффіна, Дж. Кінарда та ін. В основному це публікації у періодичних виданнях і матеріалах мережі Internet. В Україні, як і в інших пострадянських країнах, докладного дослідження даного питання не проводилося. Відповідно відсутні публікації в засобах друку і масової інформації. У той же час питання правового регулювання соціальної відповідальності бізнесу для України є достатньо актуальним у контексті приєднання великих національних компаній до Глобального договору ООН щодо корпоративної соціальної відповідальності.

Формулювання цілей. У статті узагальнюється вітчизняна та міжнародна практика законодавчого регулювання КСВ із метою обґрунтування теоретичних підходів до її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Ще десять років тому термін «корпоративна соціальна відповідальність» був невідомим ні представникам бізнесу, ні пере-

© Шевченко Т. П., 2012

січним громадянам України. Лише деякі підприємства робили перші кроки у цій новій сфері, проте і вони частіше за все мали вигляд одноразових пожертв.

Ситуація почала змінюватись на початку XXI ст. Закінчення ери «дикого капіталізму», збільшення кількості підприємств на ринку, а отже, і постійно зростаюча конкуренція стали вимагати від підприємств не тільки задоволення попиту на певному сегменті ринку, а й наявності конкурентних переваг.

Тож, останніми роками КСВ перетворилася на важливий фактор суспільного та економічного життя. Усе більше українських підприємств, як великих, так і малих, реалізовують технології КСВ. До того ж усе більше інститутів та рейтингових агентств почали використовувати соціальні аспекти підприємства поряд з економічними показниками. Інвестори, ухвалюючи рішення про вкладання коштів, також звертають увагу на соціальні ініціативи компанії. Наведемо перелік переваг використання КСВ:

– формування позитивного іміджу підприємства;
– підвищення лояльності клієнтів та працівників компанії;
– формування доброзичливих відносин із місцевими спільнотами та місцевим урядом;
– сприяння зміцненню моральних основ суспільства;
– підвищення згуртованості колективу;
– підвищення інвестиційної привабливості;
– зростання обсягів продаж;
– зростання капіталізації;
– розширення можливостей залучення, мотивації та винагороди співробітників;
– скорочення виробничих витрат;
– ефект синергії від корпоративних соціальних ініціатив;
– зміцнення позицій бренда [1].

Водночас треба усвідомлювати, що соціальна відповідальність бізнесу безпосередньо пов'язана з рівнем ділової досконалості підприємств, організацій та установ, адже якщо вони не є досконалими, то навряд чи зможуть системно і протягом тривалого часу задовольняти потреби всіх зацікавлених сторін. На це вкрай важливо зважати в Україні, де рівень ділової досконалості більшої кількості організацій суттєво нижчий за відповідний рівень у розвинених країнах.

Саме тому в Україні підтримка держави необхідна як для підкреслення важливості етичної і соціально відповідальної поведінки компаній, просування кращих практик вітчизняних компаній із соціальної відповідальності в Україні та за кордоном, так і для підвищення престижності досконалих організацій і процесів безперервного системного вдосконалення. Це дозволить більшості компаній посилити довгострокову конкурентоспроможність і репутацію через практики відповідального ставлення до своїх співробітників, споживачів та інших зацікавлених сторін [2].

На сьогодні суттєвою проблемою для розвитку корпоративної соціальної відповідальності серед українських підприємств є відсутність законодавчої бази, що регулює цю сферу. Також в Україні відсутнє законодавче стимулювання подібної діяльності.

Необхідно пам'ятати, що однією з характерних рис КСВ є добровільний характер та відсутність юридичних зобов'язань. Проте для компаній, що вже впровадили КСВ, було розроблено перелік кодексів та стандартів звітності, котрі служать як основні принципи соціального обліку, аудиту та звітності.

Українські підприємства звикли до слова «стандарт» як до чогось обов'язкового, як до такого, що є нав'язаним. Однак система стандартизації у сфері КСВ має сприйматися як модель, котрої треба прагнути (див. рис.).

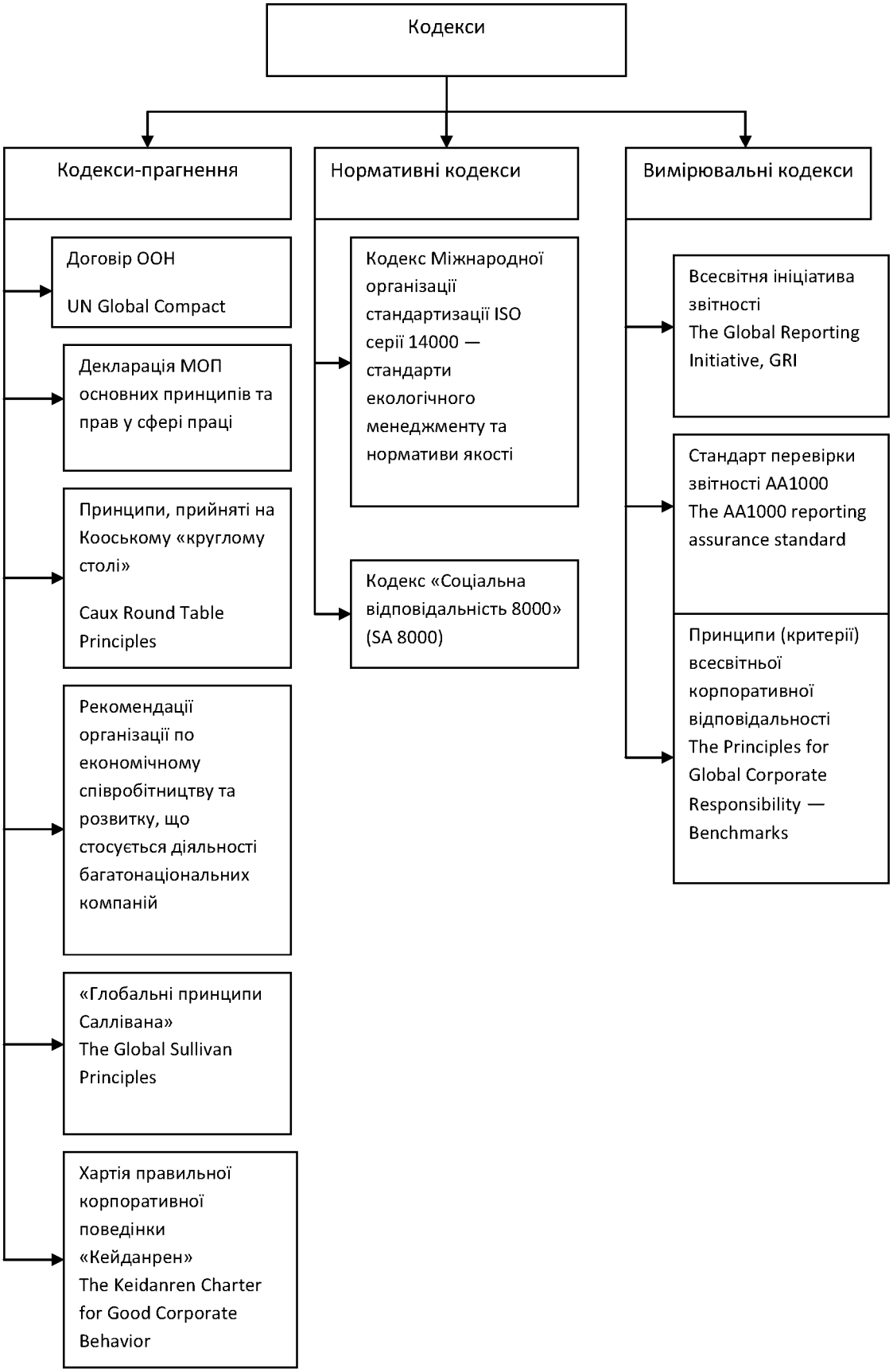
Охарактеризуємо кожен вид кодексу.

Глобальний договір являє собою основу для представників ділових кіл, які бажають урегульовувати свою діяльність та стратегію з десятьма принципами, що отримали загальне визнання, із галузі прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Глобальний договір є найбільш вагомою глобальною ініціативою з утвердження відповідальної громадянської позиції корпорації, до якої приєдналися тисячі учасників із більш ніж 100 країн світу. Глобальний договір ставить своїм першочерговим завданням демонстрацію і забезпечення соціальної легітимності бізнесу та ринків. Своїм приєднанням до Глобального договору компанія заявляє про те, що розділяє впевненість у тому, що ділова практика, яка опирається на універсальні принципи, сприяє більшій стійкості, справедливості, представництву глобального ринку та формуванню процвітаючих і успішних суспільств.

Декларація МОП, прийнята у 1998 р., про фундаментальні принципи та права у сфері праці відображає обов'язки урядів і організацій працедавців і робітників підтримувати базові людські цінності — цінності, що мають життєво важливе значення для нашого соціального та економічного життя. Фундаментальні принципи і права випливають зі статуту МОП та виражаються в таких політичних рішеннях МОП, як конвенції та рекомендації.

Пересвідчившись у тому, що моральне відчуття людини вносить частку до ділового успіху, у 1994 р. «Круглий стіл» Caux оприлюднив певні Принципи для бізнесу як світовий стандарт, за яким може вимірюватися ділова поведінка. Було визначено, що це робота не тільки бізнесменів, створення фундаментальних умов, за яких капітал інвестуватиметься, перш за все це першочергове завдання для відповідального уряду.

Директиви Організації з економічного співробітництва та розвитку є рекомендаціями, що забезпечують добровільні принципи та стандарти для відповідальної ділової поведінки у таких сферах, як працевлаштування та виробничі відносини, права людини, оточення, інформаційна безпека, боротьба із хабарництвом, інтереси споживачів, наука та технології, конкуренція та оподаткування.



Система кодексів соціальної корпоративної відповідальності

Глобальні принципи Саллівана, розроблені Леоном Салліваном, прийняті у 1999 р. та являють собою розширену версію добровільного кодексу поведінки компаній, що ведуть свою діяльність у ПАР. До глобальних принципів Саллівана належать підтримка економічної та політичної справедливості, дотримання прав людини, рівні можливості при наймі персоналу, підтримка толерантності, навчання на просування соціально-уразливих категорій працівників.

Стандарт SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність» розроблено Міжнародною організацією із соціальної відповідальності. Він визначає вимоги із соціальної відповідальності, дотримання прав працівника, регламентації дитячої праці, охорони праці.

Головна мета стандарту ISO:14000 «Системи управління навколишнім середовищем» полягає у погодженні із соціально-економічними потребами діяльності підприємств із забезпечення охорони навколишнього середовища та попередження його забруднення. У 1997 р. на основі цього міжнародного документа було розроблено Державний стандарт України — ДСТУ ISO 14001-97.

Стандарт AA 1000:1999 «Відповідальність» розроблено Інститутом соціальної та етичної відповідальності Великої Британії. Стандарт призначений для виміру результатів діяльності компаній з етичних позицій та становить набір критеріїв, на основі яких може бути проведено аудит діяльності підприємства у соціальній сфері.

Хартію «Кейданрен» про достойну корпоративну поведінку розроблено у 1991 р. Японською федерацією підприємств, яка об'єднує більш ніж 100 промислових груп Японії. Хартія визначає, що корпорації, крім отримання прибутку через участь у чесній конкурентній боротьбі, повинні приносити користь суспільству.

Принципи (критерії) всесвітньої корпоративної відповідальності — Benchmarks — широкий набір соціальних і екологічних критеріїв та ділових показників діяльності. Корпорації знайдуть серед представлених у Benchmarks корисні індикатори для розвитку і спостереження за корпоративними кодексами поведінки, особливо при управлінні відносинами із зацікавленими особами. Неурядові організації, зацікавлені особи та інвестори знайдуть індикатори цікавими для оцінювання корпоративної поведінки. Benchmarks пропонує більш ніж 100 принципів, 129 критеріїв та 118 позицій для оцінювання компаній, які зацікавлені у відповідальній корпоративній поведінці.

Стандарт GRI (Global Reporting Initiative) — некомерційна організація. «Глобальна ініціатива зі звітності» в 2000 р. підготувала першу версію Рекомендацій зі звітності в галузі сталого розвитку (Sustainability Reporting Guidelines) на базі стандарту, який було розроблено Коаліцією за екологічно

відповідальний бізнес (1997). Стандарт GRI постійно вдосконалюється. Зараз діє його третя версія G3. В основу Рекомендацій покладено концепцію сталого розвитку. Вони містять набір критеріїв, на яких будується звітність з економічної, екологічної та соціальної результативності компанії.

Проаналізувавши нормативно-правову базу, стає зрозумілим, що в Україні немає єдиного закону, який би регулював таку важливу частину діяльності підприємств, як корпоративна соціальна відповідальність.

Проте існує низка законів та нормативних актів, що прямо чи опосередковано регулюють технології корпоративної соціальної відповідальності, які реалізують українські підприємства (див. табл.).

Таблиця

Законодавство України з питань соціальної відповідальності

Технологія корпоративної соціальної відповідальності	Закони України, що регулюють відповідну галузь корпоративної соціальної відповідальності
Захист прав людини та трудових прав людини	«Про захист персональних даних», «Про зайнятість населення», «Про охорону праці», «Про освіту», «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про інформацію», «Про звернення громадян», «Про відпустки», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження споживання і продажу пива та слабоалкогольних напоїв», «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок чорнобильської катастрофи», «Про соціальний захист дітей війни»
Соціально відповідальний підхід до ведення бізнесу	«Про засади запобігання та протидії корупції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про здійснення державних закупівель», «Про природні монополії»
Захист прав споживачів	«Про захист прав споживачів», «Про рекламу», «Про захист суспільної моралі»
Захист навколишнього середовища	«Про використання ядерної енергії та радіаційної безпеки», «Про поводження з радіоактивними відходами», «Про впорядкування питань, пов'язаних із забезпеченням ядерної безпеки», «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», Водний кодекс України, «Про благоустрій населених пунктів», «Про охорону атмосферного повітря»
Волонтерська робота на користь громади	«Про волонтерську діяльність»
Розвиток і підтримка громад	«Про місцеве самоврядування в Україні», «Про молодіжні та дитячі громадські організації»
Упровадження програм професійного розвитку персоналу	«Про професійний розвиток працівників»
Просування корпоративної доброчинності	«Про благодійність і благодійні організації», «Про інвестиційну діяльність», «Про гуманітарну допомогу»

Основними сучасними технологіями корпоративної соціальної відповідальності, які реалізуються в Україні та світі, є: інституалізація питань КСВ і комунікації з КСВ, просування доброї справи, доброчинний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, корпоративна філантропія, розвиток і підтримка громад, волонтерська діяльність на користь громади, соціально відповідальні підходи до ведення бізнесу, захист прав людини та трудових прав людини, упровадження програм професійного розвитку персоналу, захист прав споживачів, захист навколишнього середовища [1].

Якщо аналізувати світовий досвід у сфері регулювання корпоративної соціальної відповідальності, то найголовнішими є Закон про боротьбу з корупцією у зовнішньоекономічній діяльності, Закон про правопорушення відносно іноземних громадян та Конвенція про боротьбу з хабарництвом.

Закон про боротьбу з корупцією у зовнішньоекономічній діяльності (Foreign Corrupt Practices Act, FCPA) було ухвалено Конгресом США в 1977 р. Цей закон забороняє американським компаніям, їх працівникам, а також посередникам, що діють від їхнього імені, давати або пропонувати хабарі іноземним державним чиновникам, аби вплинути на їх дії чи політику з метою забезпечення або збереження можливостей для ведення бізнесу в цій країні. Ця заборона діє навіть у випадках, коли угода повністю укладається за межами США.

У той же час можна сказати про те, що не тільки в Україні, а й у світі існує проблема недостатнього регулювання корпоративної соціальної відповідальності.

Висновки. Проаналізувавши сучасну нормативно-правову базу України, можна дати такі рекомендації щодо поліпшення стану корпоративної соціальної відповідальності на українських підприємствах:

– розробити та прийняти чітку законодавчу базу, яка б створювала правові рамки соціально відповідальної поведінки та була спрямована на її оптимізацію;

– забезпечити державою дотримання чинних законів, приведення всіх без винятку підприємств до базової соціальної відповідальності;

– використання для порушників законодавства у сфері корпоративної соціальної відповідальності державного примусу та покарання;

– усвідомлення на рівні всього підприємства цінностей соціальної відповідальності, їх прийняття та реалізація в повсякденній діяльності;

– проведення необхідної моральної підготовки для керівників та менеджерів — лідерів українського бізнесу;

– сприяння урядом розвитку корпоративної соціальної відповідальності шляхом надання податкових пільг або інших компенсацій компаніям, які реалізовують соціальні програми та вкладають у них значні кошти;

– надання привілейованого доступу до державних закупівель;

– організація щорічних церемоній нагородження, заохочення компаній, які реалізували найзначущі проекти у сфері корпоративної соціальної відповідальності;

– участь політиків у соціальних програмах, особливо тих, хто мають вагомий вплив на суспільну думку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Євтушенко В. А. Застосування концепції соціально-етичного маркетингу як засіб підвищення конкурентоспроможності українських підприємств / В. А. Євтушенко // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі : матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., 17–19.11.2010 р. — Сімферополь : ВіТроПринт, 2010. — С. 156–158.
2. Концепція національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс] / Проект Концепції національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. — 2011. — Режим доступу: http://www.iib.com.ua/mib_data/loads/news/2011/08/draft_csr_concept_ukr.doc

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Шевченко Т. П.

Раскрыты содержание корпоративной социальной ответственности и основные направления ее государственно-правового регулирования. Проанализированы формы и последствия стандартизации в этой сфере. Обоснованы рекомендации по повышению социальной ответственности украинских предприятий.

Ключевые слова: *социальная ответственность, персонал, общество, закон, регулирование, имидж, лояльность.*

THE PROBLEMS OF LEGISLATIVE ADJUSTING OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

Shevchenko T. P.

Maintenance of corporate social responsibility and osnovne direction of its gosudarstvenno-pravovogo adjusting are exposed. Forms and consequences of standardization in this sphere are analysed. Recommendations on the increase of social responsibility of the Ukrainian enterprises are grounded.

Key words: *social responsibility, personnel, society, law, adjusting, image, loyalty.*

ПРАВО

УДК 346:347.721

ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ОБ'ЄДНАНЬ АСОЦІЙОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ

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

Розглянуто сучасний стан законодавства України щодо груп підприємств холдингового типу. Визначено основні недоліки правової кваліфікації і правозастосовної практики в цій сфері. Напрацьовані підходи на рівні положень господарсько-правової політики відносно концентрації суб'єктів господарювання, що дозволять удосконалювати чинне законодавство в цій сфері.

***Ключові слова:** асоційовані підприємства, холдингова компанія, дочірнє підприємство, залежність, концентрація суб'єктів господарювання.*

Актуальність проблеми. Формально холдингова компанія як законодавчий феномен з'явилась у законодавстві України в 1994 р. відповідно до Указу Президента України «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації». Відповідного типу холдингові компанії створювались на базі цілої низки міністерств, а корпоратизовані державні підприємства, що їм були підпорядковані, ставали їх дочірніми підприємствами. Таким чином, сфера дії Указу Президента України обмежувалась державним сектором економіки та підготовкою його сегментів для подальшої приватизації. Власне кажучи, і сам Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 р. з наступними змінами та доповненнями спрямовано на створення більш логічного правового забезпечення особливостей утворення та діяльності державних холдингових компаній, створення Державної керуючої холдингової компанії, відносин між ними та корпоративними (дочірніми) підприємствами тощо. І хоча в преамбулі названого Закону зазначено, що він визначає загальні засади функціонування холдингових компаній в Україні, а також особливості їх утворення, діяльності та ліквідації, визначення ж реальних правових форм функціонування холдингових відносин поза сферою

© Задихайло Д. В., 2012

державного сектору і не пов'язаних із попередніми підготовчими процедурами приватизації окремих галузевих груп цілісних майнових комплексів такий Закон відверто обходить. Більше того, зміни, внесені у ст. 126 Господарського кодексу України (далі — ГК України) у зв'язку із прийняттям Закону України «Про холдингові компанії України», що призвели до зміни редакції п. 5 цієї статті, тільки погіршили її реальну регулятивну функціональність.

Разом із тим слід зазначити, що розробники ГК України цілком слушно включили свого часу в базовий нормативно-правовий акт положення про асоційовані підприємства як одну з правових форм об'єднання підприємств в широкому розумінні цього поняття. Зауважити можна лише те, що об'єднанням підприємств у вигляді асоціацій, корпорацій, консорціумів та концернів, будь-то державним або господарським, приділено сім досить містких за обсягом статей у ГК України, у той же час саме ринкова, практично затребувана і така, що практично широко застосовується, форма створення об'єднань (груп) підприємств отримала увагу в обсязі лише однієї ст. 126 Кодексу. Як уявляється, подальша деталізація господарсько-правового регулювання холдингових відносин у сфері господарювання має стати одним із напрямів модернізації змісту ГК України, а разом із ним і суттєвої модернізації Закону України «Про холдингові компанії в Україні». (У цьому сенсі доцільно було б змінити назву розділу 12 ГК України з «об'єднання підприємств» на «групи підприємств» з тим, щоб назва інституту не збігалася з назвою одного з його різновидів.) Таким чином, якщо залишити за дужками процеси створення та функціонування державних холдингів, необхідно з'ясувати, а що саме законодавець залишив для приватного сектору економіки, у якому процеси концентрації суб'єктів господарювання та консолідації підприємств у групи із спільною економічною стратегією розвитку відбуваються надзвичайно активно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Необхідно визнати, що, незважаючи на високу теоретичну та практичну актуалізацію проблеми прозорості правових форм створення груп пов'язаних, асоційованих підприємств, урахування складного комплексу приватних та публічних інтересів у цій сфері, і законодавство, і наукова література фактично обходять названу проблему власною послідовною і сконцентрованою увагою. Роботи, присвячені тематиці холдингових об'єднань підприємств, з'являються здебільшого в економічній літературі. До таких належать роботи, зокрема, російських дослідників А. Горбунова та К. Портної. Водночас правових досліджень украй недостатньо.

Метою статті є оцінка чинного господарського законодавства України щодо правового забезпечення об'єднань асоційованих підприємств холдингового типу та напрацювання відповідних позицій господарсько-правової політики для його подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи зміст ст. 126 ГК України, можна з'ясувати, що законодавець ідентифікує так звані асоційовані підприємства з формою об'єднання підприємств, які є групою суб'єктів господарювання — юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному капіталі та/або управлінні. Законодавець також розподіляє названу залежність, що виникає між суб'єктами господарювання, на просту та вирішальну. Так, проста залежність виникає в разі, коли одне з асоційованих підприємств має можливість блокувати прийняття рішень іншими, що приймаються кваліфікованою більшістю голосів. Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає в разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному капіталі та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій.

Дефініція вирішальної залежності з п. 3 ст. 126 ГК України наведена для того, щоб підкреслити, що саме така форма асоційованості підприємств визначена без жорсткої прив'язки до будь-якої організаційно-правової їх форми, наголошуючи на кваліфікації відносин контролю-підпорядкування, які виникають унаслідок різної конфігурації майнових та управлінських відносин між підприємствами. Важливо підкреслити також, що залежне в такий спосіб підприємство отримало назву дочірнього. Саме відносини вирішальної залежності були покладені в основу змісту п. 5 ст. 126 ГК України щодо холдингових відносин у редакції, що, на жаль, втратила чинність, а саме «суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), визначається холдинговою компанією. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог цієї статті Кодексу та інших законів».

Таким чином, у редакції п. 5 ст. 126 ГК України, що скасована, холдинговою компанією визнавалась господарська організація будь-якої організаційно-правової форми, яка мала вирішальний за характером вплив на іншого суб'єкта господарювання. Обмежувальним чинником широкого застосування цієї норми могла слугувати тільки вказівка на пакет акцій дочірнього підприємства, тобто на вимогу, що дочірнє підприємство мало бути акціонерним товариством. Таким чином, за старої редакції п. 5 ст. 126 ГК України у разі, якщо дочірнє підприємство було акціонерним товариством, а інша господарська організація, згідно із п. 7 ст. 139 та ст. 143 ГК України, володіла контрольним пакетом акцій цього акціонерного товариства, така господарська організація могла кваліфікуватися як холдингова компанія, а її відносини з дочірнім підприємством — як холдингові відносини з відповідними правовими наслідками, указаними в п. 6 та п. 7 ст. 126 ГК України в попередній редакції.

Важливо підкреслити, що кваліфікація асоційованих підприємств за названих умов як холдингової групи важлива не лише в контексті майнових відносин між ними та їх кредиторами. Це важливо більшою мірою для відносин організаційно-господарського плану, а також податкових та інших публічно-правових відносин. Разом із тим прийняття Закону України «Про холдингові компанії в Україні» та численних змін та доповнень до нього змусило внести певну корекцію і у зміст ст. 126 ГК України. У чинній редакції п. 5 ст. 126 ГК України холдингова компанія визначена як «публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності)». До позитивних моментів кваліфікаційних вимог нової редакції слід віднести:

по-перше, установлення для холдингової компанії вимоги щодо залежності саме двох або більше підприємств, що таким чином дозволяє відмежувати холдингові відносини від відносин між двома асоційованими підприємствами з вирішальною залежністю одного щодо іншого;

по-друге, надано більший діапазон організаційно-правових форм залежних підприємств, куди потрапляють не тільки акціонерні товариства, а й товариства з обмеженою відповідальністю та інші суб'єкти господарювання корпоративного типу. Однак законодавець, визначаючи залежні підприємства, що входять до складу холдингу, саме як «корпоративні підприємства», відмовився від поняття «дочірні підприємства», а також виключив з їх складу унітарні підприємства, що також, згідно з п. 1, п. 4 ст. 63 ГК України, можуть бути засновані на приватній власності засновника;

по-третє, із нової редакції ст. 126 ГК України було виключено п. 6 її попередньої редакції, згідно з яким, якщо з вини контролюючого підприємства (а ним за тієї редакції могла бути і холдингова компанія) дочірнім підприємством було укладено (здійснено) невигідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Таким чином, за першого наближення до аналізу дефініції холдингової компанії (важливо звернути увагу — не холдингової групи підприємств, а саме компанії), що міститься у ст. 126 ГК України в її сучасній редакції, як найпоширенішої форми консолідації активів в єдину систему суб'єктів господарювання слід зробити такі зауваження.

1. Господарська організація, що створена в будь-якій іншій організаційно-правовій формі, ніж публічне акціонерне товариство, навіть за умови володіння, користування та розпорядження холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) надзвичайно великої кількості відповідних підприємств не може бути кваліфікована як холдингова компанія. Це не перешкоджає визнавати такі компанії асоційованими підприємствами, афілійованими особами, пов'язаними особами згідно із ГК України, Законом України «Про ак-

ціонерні товариства», Податковим кодексом України тощо. Такий порядок, наприклад, виводить за дужки правової кваліфікації численні випадки створення, зокрема, так званих сімейних холдингів. Важливо підкреслити інше, названим визначенням створюється ситуація, коли формально феномен холдингових груп суб'єктів господарювання законодавцем ураховано, але таким чином, що застосувати створену конструкцію до реальних суспільних відносин консолідації економічних активів не виявляється можливим.

2. Законодавець обмежив застосування поняття дочірнього підприємства загальним випадком відносин між асоційованими підприємствами з вирішальною залежністю. Разом із тим, формулюючи визначення саме холдингової компанії через її співвідношення із залежними підприємствами, законодавець використав поняття корпоративних підприємств замість дочірніх. Це не зовсім зрозуміло з огляду на зміст п. 8 ст. 63 ГК України, де зафіксовано, що «у випадках існування залежності від іншого підприємства, передбачених ст. 126 цього Кодексу, підприємство визнається дочірнім».

Слід зазначити, що підп. 14.1.103 ст. 14 Податкового кодексу України, у свою чергу, визначає поняття материнської компанії — юридичної особи, яка є власником інших юридичних осіб або здійснює контроль над такими юридичними особами, як пов'язаної особи. Таким чином, у податковому законодавстві материнська компанія є така, що заснувала унітарні підприємства і здійснює управління ними та/або контролює корпоративні підприємства через володіння контрольними пакетами корпоративних прав щодо них. Таке визначення порівняно з визначенням холдингової компанії включає в перелік залежних підприємств об'єднання також і приватні унітарні підприємства. Виникає питання, чому така конструкція не потрапила до визначення холдингу, адже вона охоплює значно більше холдингових відносин, ніж її дефініції, що містяться в ГК України та Законі України «Про холдингові компанії в Україні».

Отже, вітчизняне законодавство знає і поняття материнської компанії, і поняття дочірньої компанії, але їх застосування не отримало належної міжгалузевої уніфікації. З огляду на це вважаємо використання в п. 5 ст. 126 ГК України поняття «корпоративне підприємство» недоцільним і таким, що в умовах посилання на «холдинговий корпоративний пакет акцій (часток, паїв)» є зрозумілим і без додаткового уточнення, у той же час відволікаючи від більш інструментального поняття — дочірнє підприємство.

У цілому, аналізуючи зміст Закону України «Про холдингові компанії в Україні», слід зауважити таке.

1. Його основним призначенням є створення правової форми функціонування державних холдингових компаній, визначення правового статусу державної керуючої холдингової компанії та визначення обсягу її організаційно-господарських повноважень. Загальні питання створення правової форми також і для недержавних холдингових компаній, як це випливає із самої назви

Закону та змісту його преамбули, не були на меті авторів цього законопроекту, що явно позначилося на відповідних його фрагментах.

2. Концептуально не повно визначене коло основних об'єктів правового регулювання. Адже одним із них має стати сама група підприємств холдингового типу або холдинг як особлива економічна структура асоційованих підприємств. Другим — сам тип холдингових відносин за змістом, характером, метою. Третім — особливості холдингової компанії як господарської організації, ураховуючи дуже різні шляхи виникнення в неї холдингового типу асоційованості, афілійованості з іншими — дочірніми підприємствами. Це принципово важливо, якщо мати на увазі створення груп холдингового типу саме в національній економіці, виходячи з тих конфігурацій асоційованості підприємств, що реально існують і які можуть виникнути в подальшому. І нарешті, четвертим об'єктом — саме дочірнє підприємство. Щодо нього також виникає безліч питань. Наприклад, чи може на його місці бути субхолдинг із своїми дочірніми підприємствами або чи можуть у такому холдинговому об'єднанні бути внучаті та правнучаті підприємства у випадку багатоступеневості вертикальної розбудови залежних підприємств тощо.

3. Законодавець не визначив коло приватних, а головне — публічних інтересів, що виникають навколо створення холдингових об'єднань підприємств. Мова має йти про узгодження та інтеграцію в єдиний макроправовий механізм не тільки аспектів необхідності забезпечення економічної конкуренції на ринку за участю таких об'єднань, а в той же час створення умов для необхідної за обсягом концентрації активів із метою підтримання світового рівня їх конкурентоспроможності. Не тільки для забезпечення прозорості в податковоправових відносинах та уникнення відповідних зловживань з використанням внутрішнього трансфертного ціноутворення (що особливо притаманно вертикально структурованим холдингам), але також і для створення кваліфікаційних вимог визначення межі, за якою консолідація активів у формі створення інтегрованих холдингового типу груп підприємств трансформується та отримує нову властивість — реальної макроекономічної влади і потребує встановлення іншого за природою типу відносин із державою.

Отже, сучасний стан українського господарського законодавства, що має забезпечити розвиток холдингових відносин у сфері господарювання, можна розцінювати як імітаційний. Складається враження, що саме такий варіант законодавчої врегульованості відповідає інтересам існуючих в Україні холдингових груп та ними власне й інспірується через своїх представників у вищих органах державної влади.

У цьому розумінні вельми цікавою та симптоматичною є ситуація в Російській Федерації, де процеси концентрації економічних активів відбуваються не зовсім ідентично за формою, але за сутністю історичного етапу — доволі

подібно. Так, проект закону «О холдингах» на розгляд Державної думи РФ було внесено ще у 1999 р. Після цілої низки погоджень, доопрацювань та розглядів законопроекту в 3-х читаннях у 2000 р. Державна дума РФ прийняла відповідний закон. Але нормативно-правовий акт не вступив в дію, оскільки був ветований Президентом РФ із мотивів «наявності в законопроекті великої кількості неясних положень». У 2002 р. Державна дума РФ зняла проект закону «О холдингах» з розгляду взагалі. Очевидно, що внесення в холдингові відносини будь-якої юридичної визначеності з метою забезпечення не тільки приватних інтересів інвесторів, але і публічних інтересів сьогодні не входить до актуальних питань порядку денного названих «інвесторів». Але, як уявляється, має входити в коло інтересів суспільства та держави. Щодо російського проекту необхідно зазначити окремі переваги законодавчої техніки його формування. Проект виокремлює такі категорії, як «холдинг», «холдингові відносини», «учасники холдингу — головна компанія та дочірні підприємства». Крім цього, у проекті набула відносно більшої деталізації кваліфікація саме холдингових відносин, що виникають за різних правових підстав, включаючи відносини участі (корпоративні) та договірні, а також більша деталізація правових форм створення холдингів. У цілому слід зауважити, що проект спрямований на регулювання холдингових відносин у першу чергу в приватному секторі економіки, що, можливо, і стало причиною його невдалої законотворчої долі.

Масштаб проблеми законодавчого забезпечення холдингових відносин може бути проілюстровано на далеко не повному переліку їх різновидів. Адже навіть галузева приналежність холдингових об'єднань утворює різну конфігурацію суспільних інтересів, що має бути обов'язково врахована законодавством. Так, не може бути абсолютно тотожних вимог до створення та функціонування холдингів у промисловості, у секторах фінансових послуг (банківському та страховому), паливно-енергетичному і, зокрема, електро-енергетичному, телекомунікаційному тощо. Варто також ураховувати абсолютно різні процеси консолідації активів у випадку створення державних та недержавних холдингів, і зокрема так званих сімейних холдингів, прикладів яких є чимало.

Не є тотожними правові вимоги до створення та функціонування національних та транснаціональних холдингів, заснованих вітчизняними інвесторами, а також транснаціональних холдингів, дочірні підприємства яких зареєстровані та здійснюють діяльність в Україні, а холдингові компанії знаходяться за кордоном. Слід ураховувати можливість створення холдингів із багатоступеневою структурою консолідації, що вимагають формування правової позиції законодавця щодо оптимальності такої багатоступеневості, установлення відповідних її меж. Окремо має бути визначена доцільність існування так званих чистих холдингів або чи є потреба в допуску до ринку

холдингових компаній, що окрім управління відповідними пакетами акцій здійснюють також і безпосередню виробничу господарську діяльність. Кінець кінцем, законодавство повинно враховувати і різницю в самій «технології» розбудови холдингових об'єднань, що можуть мати вже названу вертикальну структуру, але і горизонтальну та найбільш складну — диверсифіковану [1].

Створення адекватного господарсько-правового забезпечення холдингових об'єднань підприємств має на меті, зокрема, і створення необхідної правової форми задоволення приватних господарських інтересів, що виникають на певному етапі розвитку господарської діяльності. На першому етапі таким мотивом може стати необхідність розбудови власної збутової системи в міжрегіональному масштабі або диверсифікація як напрямів діяльності, так і розподілу активів компанії в різних сферах господарської діяльності шляхом створення багатопрофільного холдингового об'єднання. Стратегія суб'єкта господарювання, що спрямована на диверсифікацію діяльності, є стандартним підходом до підвищення стійкості бізнесу, його кризової резистентності. До названого мотиву тяжіє інтерес виділення бізнесів, яким притаманна підвищена ринкова ризикованість, в окремі суб'єкти господарювання, що пов'язані з материнською компанією, але несуть обмежену відповідальність за своїми зобов'язаннями.

Окремим приватним інтересом суб'єкта господарювання, що спонукає його до створення холдингових об'єднань, є формування виробничо-збутових ланцюгів, що забезпечують технологічно та економічно повний виробничо-збутовий цикл господарської діяльності. Окремими мотивами можуть бути мотиви, пов'язані із специфікою організаційно-господарського забезпечення тих чи інших видів діяльності, що через особливості державного контролю або оподаткування доцільно виділити в окремі суб'єкти господарювання, залишаючи при цьому зв'язок бізнесу з холдинговою материнською компанією. Окремо можна казати також і про мотиви створення дочірніх підприємств за кордоном для просування власних товарів та послуг на зовнішні ринки. Водночас окремої уваги потребує питання податкових чинників мотивації до створення холдингових об'єднань, аспектів фінансового планування діяльності бізнесу в системі пов'язаних між собою суб'єктів господарювання. Саме ці питання найбільш яскраво висвітлюють складність співвідношення приватних та публічних інтересів, знаходженню балансу між якими значною мірою і має сприяти законодавче забезпечення холдингових відносин. Адже, кінець кінцем, сутність проблеми холдингів полягає в тому, що за економічним змістом відносин виникає цілісний потужний суб'єкт з єдиною економічною стратегією розвитку та діяльності. У той же час як правова кваліфікація ідентифікує низку окремих юридичних осіб, що створюють ті чи інші договірні зобов'язання та виконують їх, несучи в процесі цих відносин власну майнову

відповідальність. Саме економічний результат узгодженої діяльності визначеного через спільні корпоративно-правові зв'язки кола окремих підприємств вимагає на законодавчому рівні встановити кваліфікаційні критерії таких зв'язків та створити складну правову конструкцію холдингового об'єднання асоційованих підприємств. У цьому сенсі використання офшорних компаній — інвесторів усієї холдингової системи підприємств, перерозподіл витрат і доходів між дочірніми підприємствами, застосування всередині виробничого ланцюга «безприбуткових» трансфертних цін на продукцію кожного з них та відповідно створення «центрів прибутків» у підприємств, що розташовані або користуються пільговим податковим режимом тощо, створює суттєве напруження між приватними та публічними інтересами у сфері господарювання [2]. Кваліфікація холдингового об'єднання, якщо вона здійснена законодавцем досконало, відкриває, у свою чергу, шляхи для напрацювання схем, наприклад, консолідованого оподаткування результатів господарської діяльності таких об'єднань тощо.

Слід зазначити, що формальне визначення меж холдингового об'єднання асоційованих підприємств, де кваліфікуючою ознакою холдингових відносин може бути обрано володіння холдинговим корпоративним пакетом акцій (часток, паїв), який перевищує 50 % або становить величину, яка забезпечує право вирішального впливу на господарську діяльність корпоративного підприємства, як це зафіксовано у ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії в Україні», не дозволяє чітко визначити межі набутої в результаті консолідації активів економічної влади. Адже навіть за таких умов холдингова компанія або її корпоративні (дочірні) підприємства можуть, у свою чергу, мати залежні асоційовані підприємства, для яких характерною може бути проста залежність, але які тим не менше за умови спільних господарських інтересів включені в стратегію холдингу і проводять узгоджену з ним господарську діяльність. Більше того, відповідна узгодженість може здійснюватись і за умови відсутності участі, що кваліфікується як проста залежність, а ґрунтується на кількісно незначній участі, або взагалі на довготривалій практиці господарських зв'язків, або на специфічній за змістом зобов'язальній природі відносин, наприклад, комерційної концесії тощо. Названі типи відносин між холдинговою компанією (головною або материнською) та підприємствами, що за формальних ознак не є суб'єктами холдингу — корпоративними підприємствами, значно поглиблюють та поширюють вплив економічної влади окремих об'єднань підприємств, виводячи їх на рівень суб'єктів приватної макроекономічної влади.

До певної міри держава здійснює контроль за концентрацією суб'єктів господарювання відповідно до розділу 4 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Так, ст. 22 названого Закону містить досить детальний перелік критеріїв такої концентрації, а відповідно до ст. 24 цього Закону також

і абсолютні вартісні її показники. Зміст організаційно-господарських відносин із приводу контролю концентрації суб'єктів господарювання з боку держави полягає у видачі дозволу на концентрацію як попередньої умови її практичного здійснення Антимонопольним комітетом України і як вищої інстанції в окремих випадках — Кабінетом Міністрів України. Необхідно зауважити, що законодавець розуміє суперечливість суспільних інтересів щодо концентрації капіталу, що на певному етапі може набути властивостей макроекономічної влади, фіксуючи в п. 2 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції» таке: «Кабінет Міністрів України може дозволити концентрацію, на здійснення якої Антимонопольний комітет України не надав дозволу як на таку, що не відповідає умовам частини першої цієї статті, якщо позитивний ефект для суспільних інтересів зазначеної концентрації переважає негативні наслідки обмеження конкуренції». У той же час у п. 3 ст. 25 цього Закону, законодавець передбачаючи загрозу правовому господарському порядку з боку потужної концентрації капіталу, зробив таке оціночне застереження: «Дозвіл згідно з частиною другою цієї статті не може бути наданий, якщо обмеження конкуренції зумовлені концентрацією:

– не є необхідними для досягнення мети концентрації;
– становлять загрозу системі ринкової економіки».

Таким чином, законодавець обмежує повноваження Кабінету Міністрів України інтересами нормального функціонування ринкової економіки як вищої суспільної цінності порівняно із прагматичними ефектами від концентрації капіталу.

Разом із тим слід зазначити, що кількість дозволів, які їх надає Антимонопольний комітет України, щорічно зростає. Так, у 2009 р. було надано 480 таких дозволів, у 2010 р. — 559, у 2011 р. — 585.

Таким чином, можна дійти висновку, що сучасні олігархічні групи за ступенем консолідації активів, кількісними та якісними показниками їх питомої ваги в масштабі економіки України як такої утворені, структуровані та консолідовані у формах, що імперативно не врегульовані чинним законодавством України або майже не врегульовані. Створення подібних груп у сфері господарювання ґрунтується на використанні диспозитивності правового регулювання відносин організації господарської діяльності. Слід також відзначити і повну дисфункціональність механізмів державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання. Адже вимоги ст. 24 Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо, зокрема, вартісних показників потенційної сукупності концентрації — 12 млн євро, а також 1 млн євро по відношенню до вартості активів хоча б одного учасника концентрації, що є абсолютно замалими для сучасних параметрів обігу активів у національній економіці. Отже, виникає масовий характер звернень за дозволом на концентрацію суб'єкта господарювання, що перетворює функцію контролю на бу-

денну бюрократичну процедуру з варіаціями. З другого боку, ураховуючи відкритий характер ринкової економіки України, унаслідок взятих країною зобов'язань у сфері експортно-імпортного регулювання, правових режимів інвестиційної діяльності, у зв'язку з членством у ГАТТ/СОТ, є розуміння, що внутрішній ринок національної економіки є лише частиною світового. Тому методологія захисту економічної конкуренції має враховувати необхідність створення потужних груп асоційованих підприємств, що виступають спільно, як єдиний в економічному розумінні учасник конкурентних відносин. Для цього законодавець у п. 2 ст. 25 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачив можливість видачі відповідних дозволів усупереч установленим вимогам щодо суттєвого обмеження конкуренції на всьому ринку чи в значній його частині. У той же час сам правовий механізм видачі дозволів у таких специфічних випадках, з одного боку, умотивований позитивним ефектом для суспільних інтересів, що переважає негативні наслідки обмеження конкуренції, а з другого — такий дозвіл не може бути наданий, якщо обмеження конкуренції, зумовлені концентрацією, зокрема, становлять загрозу системі ринкової економіки.

Таким чином, конкуренційний механізм державного контролю за концентрацією суб'єктів господарювання містить суттєві недоліки, по-перше, щодо явно низьких вартісних параметрів активів учасників концентрації, що не становлять у такому вигляді загрози економічної конкуренції, а по-друге, украй оціночні підстави для видачі дозволів на концентрацію суб'єкта господарювання, у порядку винятків із загального правила. Отже, законодавство про захист економічної конкуренції і тим більше практика його застосування з боку Антимонопольного комітету України не стали правовим бар'єром на шляху створення економічних груп олігархічного типу. Якщо брати чисто монополізацію окремих ринків товарів та послуг як один із симптоматичних аспектів названої проблеми, то можна зазначити, що в Україні до ринків з ознаками монополізму та домінування належать: ринок фіксованого і мобільного зв'язку, виробництво мінеральних добрив, виробництво феросплавів, труб, внутрішні авіаперевезення, цифрове телебачення, зберігання сільгосппродукції, виробництво яєць, олії, цукру, курятини тощо, регіональні ринки нафтопродуктів та будівництва тощо. Аналогічним чином і законодавство про об'єднання підприємств, у тому числі і холдингового типу, не привело до прозорості і контрольованості процесів консолідації економічних активів із боку кількох десятків осіб і тим більше не стало на перешкоді трансформації економічного впливу з боку відповідних суб'єктів концентрації у макроекономічну владу та, у свою чергу, конвертації останньої у владу політичну, соціальну та інформаційну. Цікаво, що у США налічується 400 мільярдерів, а їх спільний капітал складає всього 10 % валового внутрішнього продукту країни. В Україні сукупний капітал 13 українських

мільярдерів складає 61 млрд дол. США, або 37 % валового внутрішнього продукту країни у 2011 р. Таким чином, проблема впливу новостворених в Україні центрів приватної макроекономічної влади на економіку країни, на політичну та інформаційні системи суспільства та, кінець кінцем, на державу та зміст державної політики в нашій країні стоїть на порядок гостріше, ніж у розвинутих країнах заходу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Портной К. Правовое положение холдингов в России : науч.-практ. пособие / К. Портной. — М. : Волтерс Клувер, 2004. — С. 32–40.
2. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги / А. Р. Горбунов. — М. : Глобус, 2002. — С. 7–13.

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА ОТНОСИТЕЛЬНО ОБЪЕДИНЕНИЙ АССОЦИИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

Задыхайло Д. В.

Рассмотрено современное состояние действующего законодательства Украины относительно групп предприятий холдингового типа. Определены основные недостатки как правовой квалификации, так и практики применения законодательства. Выработанные правовые позиции на уровне хозяйственно-правовой политики относительно концентрации субъектов хозяйствования позволяют подойти к проблеме усовершенствования законодательства Украины о холдинговых компаниях.

Ключевые слова: *ассоциированные предприятия, холдинговая компания, дочернее предприятие, зависимое предприятие, концентрация субъектов хозяйствования.*

BUSINESS LAW POLICY CONNECTING HOLDING COMPANY IN UKRAINE

Zadykhaylo D. V.

In this article were researched the content of the legislation in sphere of holding company, holding relationship. As a result — is making proposition for improvement legislation in this field.

Key words: *holding company, associated company, concentration of capital, constrained enterprises.*

УДК 346.7:339:621.31

ПОТЕНЦІЙНІ ПРАВОВІ НАСЛІДКИ ПРИВАТИЗАЦІЇ ГЕНЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ

***О. Ю. Битяк**, кандидат юридичних наук*
Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено аналізу правових наслідків приватизації генеруючих компаній в Україні, передбаченої Енергетичною Стратегією України на період до 2030 року. Запропоноване авторське бачення особливостей організаційно-правових форм таких компаній, їх правосуб'єктності та реорганізації, порядку обігу корпоративних цінних паперів.

***Ключові слова:** електроенергетика, генеруюча компанія, організаційно-правова форма суб'єкта господарювання, публічне акціонерне товариство.*

Постановка проблеми. З прийняттям Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року на державному рівні піднято питання приватизації генеруючих компаній та реформування оптового ринку електричної енергії. Звичайно виникає запитання: в інтересах суспільства чи окремих фінансово-промислових груп мають здійснюватися названі плани держави? У цьому сенсі існує думка про активізацію приватних інтересів навколо державних електроенергетичних активів у контексті переходу металургійних підприємств на нові технології виплавлення металів, що потребують суттєвого зростання промислового споживання електричної енергії.

Якщо виходити з того, що плани держави на приватизацію енергетичних компаній є незмінними, постає запитання: в яких правових формах має відбуватися роздержавлення в секторі, аби досягти максимальної гармонізації публічних та приватних інтересів, забезпечити нормальне стабільне функціонування електроенергетичного комплексу в майбутньому? Отже, виникає питання стосовно організаційно-правової форми генеруючої компанії, що має виникнути в процесі її приватизації. Як забезпечити гармонію названих суспільних інтересів у процесі функціонування таких компаній, адже їх господарська діяльність залежатиме від волі засновників-акціонерів та найнятого менеджменту? Ураховуючи низку питань технологічного порядку, що вимагають системної скоординованої роботи всіх генеруючих компаній України, наприклад, щодо добового та сезонного балансування електроенергетичних потужностей, відсутність єдиного організаційно-господарського впливу на

© Битяк О. Ю., 2012

діяльність приватних генеруючих компаній може призвести до небезпечних соціально-економічних наслідків. Таким чином, у разі приватизації електроенергетичних активів публічним інтересом залишаються забезпечення їх загальної керованості, недопущення монополізації корпоративної влади в цьому секторі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в цілому проблематику правового регулювання відносин в електроенергетичному секторі зачіпає достатня кількість науковців, зокрема це П. Лахно, Г. Балюк та ін.

Виклад основного матеріалу. Запропонована в Енергетичній Стратегії приватизація енергетичних компаній, у процесі якої вони мають бути реорганізовані у публічні акціонерні товариства, означає зміну суб'єктів економічної влади щодо активів, цілісних майнових комплексів, низки великих промислових підприємств. Така зміна має свої надзвичайно впливові соціальні наслідки, але їх аналізу має передувати встановлення змісту базової категорії «економічна (господарська) влада».

В українській юридичній літературі питання економічної влади, зокрема як об'єкта конституційно-правового регулювання, неодноразово піднімав Д. Задихайло. Так, на його думку, проблема визначення, кваліфікації та правової регламентації здійснення економічної влади як об'єкта конституційно-правового регулювання може бути запорукою ефективного функціонування соціальних систем [1, с. 150–151]. У цьому сенсі автор визначає, що на певному етапі зростання, розширення економічної влади суб'єктів господарювання або їх об'єднань питання переростає межі господарсько-правового контексту й отримує конституційно-правове значення. Саме тому він пропонує:

– визначитись із правовими критеріями стосовно форм та масштабів економічної влади, що утворюють загрозу її монополізації в країні, а маючи на увазі іноземні ТНК — загрозу економічному суверенітету України;

– визначитись із юридичними засобами щодо підтримання оптимального співвідношення між процесом концентрації національного капіталу, що сприяє зростанню його конкурентоздатності, та обмеження його «зовнішнього впливу» на функціонування політичної системи, представницьких органів держави.

Багато уваги приділив феномену «економічна влада» російський дослідник Ф. Шамхалов [2]. Він, зокрема, визначає економічну владу як спроможність окремої людини, керівництва фірми, крупної корпорації або зацікавленої групи справляти економічними засобами вплив на окремо взяту особу, групу людей або на суспільство в цілому з тим, аби пристосувати їх поведінку до

своїх інтересів. Ця влада реалізується через можливість розпоряджатися купівельною спроможністю та майном людей. Ф. Шамхалов підкреслює, що велику небезпеку для суспільства й окремої особи становить концентрація економічної влади в руках недержавних суб'єктів. Така небезпека полягає насамперед у тому, що більш сильні можуть нав'язувати свою волю менш сильним або слабким. Безконтрольна економічна влада породжує ще більшу економічну владу, і вона, на думку автора, може набути політичного впливу, перерости у політичну владу [2, с. 168–169].

Розпорядження матеріальними, фінансовими, людськими, інтелектуальними та іншими ресурсами складає основу реальної економічної влади, а її носій — підприємець, будь-то держава або приватний суб'єкт економічних відносин, власник або менеджер вищої ланки, і є носієм цієї влади. У цьому сенсі економічна влада є системою відносин панування та підпорядкування між суб'єктами економічної діяльності, спрямованої на комбінування матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та інших благ. Сутність цієї влади полягає в тому, що підприємець самостійно ухвалює рішення стосовно виробничого профілю підприємства, адресності й умов збуту виробленої продукції та послуг, варіантів комбінації економічних ресурсів, прийнятних для нього умов залучення позикових, орендних та інших чинників виробництва, порядку та умов найму робочої сили та її звільнення. За будь-якого типу організації виробництва підприємець формує внутрішньофірмові структури організації та управління виробництвом; здійснює стратегічне та поточне планування діяльності фірми та контроль за їх реалізацією; ухвалює рішення, спрямовані на розширення власної ніші на вже опанованому ним ринку та опанування нових ринків [2, с. 184–185].

Таким чином, стверджує Ф. Шамхалов, розпорядження економічними ресурсами є реальна господарська влада, а її носій — підприємець виступає суб'єктом цієї влади [2, с. 169]. Дуже важливим у цьому контексті є зауваження Ю. Осипова, за яким господарська влада — це можливість господарювати та створювати умови господарювання, цілеспрямовано впливати на господарюючих суб'єктів та все господарське життя [3, с. 366]. Він уводить до наукового обігу поняття владного капіталу, під яким розуміє здійснення ним влади поза межами самого себе, за межами суто ринково-конкурентної організації. Такий капітал організує не тільки власний рух та розвиток, а й середовище функціонування, інші капітали, суспільні господарські параметри, локальні та загальногосподарські параметри, локальні та загальногосподарські процеси. Іншими словами, владний капітал генерує для себе владний господарський простір, у межах якого реалізуються контроль, управління та панування [3, с. 372].

Слід наголосити на тому, що проблематику економічної влади піднято в цій статті не з метою з'ясування її природи та необхідності правового врегулювання, а в цілком конкретному контексті. По-перше, хотілося б зауважити, що, можливо, самі положення Енергетичної Стратегії, що стосуються приватизації, з'явилися в документі як вияв впливу тієї самої економічної влади з боку фінансово-промислових груп, що прагнуть розширення своєї влади, у тому числі у сфері електроенергетичного сектору, на владу політичну, державну, що і є інструментом формування господарського простору в тих чи інших параметрах. По-друге, приватизаційні плани держави щодо електрогенеруючих компаній призведуть до створення ситуації конкуренції на електроенергетичному ринку носіїв економічної влади з боку як держави, так і приватного сектору. Подолання цього конфлікту — конкуренції потребує нового модифікованого господарсько-правового механізму регулювання відносин в електроенергетичному секторі.

Треба додати до сказаного одне важливе застереження: концентрація капіталу в межах тих чи інших ринків, що є об'єктом конкурентного законодавства, та концентрація господарської (економічної) влади є поняттями близькими, але не тотожними. Концентрація такої влади з боку окремих приватних суб'єктів може сягати надзвичайних параметрів, але при цьому формально не порушувати вимоги законодавства про економічну конкуренцію [1, с. 150].

Саме тому питання постприватизаційної ситуації з електрогенеруючими компаніями може набути гостроти не стільки через можливу монополізацію ринку виробництва електричної енергії, скільки через справляння промислово-фінансовими групами впливу на зміст і процеси державного регулювання підприємницької діяльності щодо електрогенеруючих підприємств, в яких названі групи в процесі реалізації отримали відповідні за обсягом корпоративні права.

Таким чином, повертаючись до планів Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року щодо створення публічних акціонерних компаній в енергетиці, слід зауважити, що Стратегія не конкретизує поняття «компанія в енергетиці» вказівкою на конкретний сектор енергетики і тим більше на окрему ланку в межах того чи іншого її сегмента [4]. Так, в електроенергетиці можна виділити дві основні, достатньо повно представлені ланки суб'єктів електроенергетичної діяльності: енергогенеруючі компанії та компанії-енергопостачальники. І хоча типи суб'єктів електроенергетики є її органічними, системно взаємопов'язаними складовими, їх місце та функції в такій системі є достатньо різними. Тому важко зрозуміти намір законодавця щодо універсальності його пропозиції з реорганізації підприємств галузі.

У той же час слід визнати, що у Законі України «Про електроенергетику» прямо вказано на окремі публічні інтереси, реалізація яких і визначає спрямованість і специфіку всього правового регулювання в даній сфері суспільних відносин. Так, у ст. 2 цього Закону передбачено, що його предметом є регулювання відносин, які виникають у зв'язку з виробництвом, переданням, постачанням і використанням енергії, державним наглядом за безпечним виконанням робіт на об'єктах електроенергетики незалежно від форм власності, безпечною експлуатацією обладнання і державним наглядом за режимами споживання електричної та теплової енергії [5]. Спільним імперативом для зазначених типів компаній є безпечне виконання робіт на об'єктах та безпечна експлуатація обладнання. За змістом ст. 4 названого Закону до таких імперативів, що рівною мірою стосується вказаних ланок електроенергетичного комплексу, належить, зокрема, необхідність забезпечення постійного і безперервного збалансування виробництва і споживання електричної енергії, для чого встановлюється єдине диспетчерське (оперативно-технологічне) управління об'єднаною енергетичною системою України. На забезпечення публічних імперативів в електроенергетичній сфері вказує і ст. 5 цього Закону, однак, узагальнюючи, можна стверджувати, що стійке, чітке та безперебійне функціонування електроенергетики за прийнятним рівнем вартості електричної енергії для споживачів є безперечним публічно-правовим пріоритетом з огляду на роль споживання електричної енергії для сучасної економіки та нормальної життєдіяльності суспільства. Саме через це держава і встановлює особливий режим функціонування електроенергетичних підприємств. Тому слід визнати, що і електрогенеруючі компанії, і компанії-електропостачальники є різними ланками електроенергетичного сектору, однак мають забезпечити однаково надійний режим свого функціонування, результатом якого має бути задоволення попиту споживачів на використання електричної енергії. Виходячи з цього, можна припустити, що для підприємств названих двох ланок у разі її реорганізації у публічні акціонерні товариства на законодавчому рівні доцільно сформувати значну частину уніфікованих вимог, що стосуються їх господарсько-правового статусу. (Хоча як варіант законодавчої політики, остаточні висновки щодо змісту якої мають сформувати фахівці цієї галузі, можна передбачити і доцільність окремого визначення статусу електрогенеруючих та енергопостачальних компаній.) Якщо йти шляхом формування універсального комплексу правових засобів, що мають передбачати специфіку правового визначення статусу умовної електроенергетичної компанії, то слід зупинитися на таких.

Перше. Електроенергетична компанія, що створюється в тому числі і в процесі корпоратизації державних підприємств, може функціонувати виключно у формі публічного акціонерного товариства.

Друге. Електроенергетична компанія створюється і функціонує із спеціальною правосуб'єктністю, що визначає для неї виключний вид діяльності з виробництва або постачання електричної енергії.

Третє. Правосуб'єктність електроенергетичної компанії за умови її визначення як спеціальної та виключної має обмежуватись низкою заборон щодо трансакцій, які спричиняють погіршення або утворюють ризики такого погіршення майнового складу підприємства, виникнення у нього ризикової кредиторської заборгованості тощо.

Четверте. Як засіб — механізм реалізації державної політики в електроенергетичній сфері, спрямованої на забезпечення енергетичної безпеки країни, її енергетичного суверенітету, необхідно запропонувати створення для публічних електроенергетичних акціонерних товариств особливого порядку публічного розміщення акцій. Аби уникнути концентрації економічної (корпоративної) влади в тих чи інших руках і в такий спосіб уникнути впливу на діяльність електроенергетичних компаній економічних стратегій, що можуть суттєво розходитись із напрямами державної енергетичної політики, доцільно було б, як уявляється, обмежити коло потенційних покупців акцій таких компаній корпоративними інвестиційними фондами, включаючи іноземні. Найбільш прийнятним був би варіант диверсифікованого відкритого корпоративного інвестиційного фонду. Відповідно до змісту ст. 4 Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», ІСІ належить до відкритого типу в разі, якщо він (або компанія з управління активами) бере на себе зобов'язання здійснювати в будь-який час на вимогу інвесторів викуп цінних паперів, емітованих цим ІСІ. Разом із тим ІСІ вважається диверсифікованим, якщо він одночасно відповідає, зокрема, таким вимогам:

– кількість цінних паперів одного емітента в активах ІСІ не перевищує 10 % загального обсягу їх емісії;

– не менше 80 % загальної вартості активів складають грошові кошти, зберігальні сертифікати, облігації підприємств та облігації місцевих позичок, державні цінні папери, а також цінні папери, що допущені до торгів на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі.

Однак у ст. 4 названого Закону встановлено заборону диверсифікованому ІСІ тримати в грошових коштах, на банківських депозитних рахунках, зберігальних сертифікатах та облігаціях, емітентами яких є комерційні банки, більше ніж 30 % загальної вартості активів ІСІ. Заборонено також придбавати або додатково інвестувати в цінні папери одного емітента більше ніж 5 % загальної вартості активів ІСІ. Слід нагадати, що управління активами корпоративного інвестиційного фонду згідно із змістом ст. 11 цього Закону на підставі відпо-

відного договору здійснює компанія з управління активами, яка відносно третіх осіб діє від імені та в інтересах корпоративного інвестиційного фонду. Отже, інвестиційний ланцюг між електроенергетичною компанією — емітентом акцій, що розміщуються в особливому порядку, та кінцевим інвестором отримує проміжну додаткову ланку — професійного інвестиційного посередника, виключно через якого і може бути здійснено таке розміщення. На перший погляд це ускладнює заохочення інвесторів, обмежує їх коло тощо. Але, по-перше, емітент серед своїх інвесторів отримує професійних інституційних інвесторів, що зацікавлені проводити довгострокову, виважену, не розраховану на досягнення швидкого успіху, інвестиційну політику. По-друге, корпоративні відносини виникають de facto між емітентом — електроенергетичною компанією та компанією з управління активами, що діє de jure від імені відповідного ІСІ. Таким чином акціонери ІСІ безпосередньо не впливають на визначення об'єктів інвестування і тим більше на корпоративну політику у відносинах між ІСІ та емітентом. По-третє, низка вимог, що стосуються особливостей інвестування на ринку акцій з боку саме диверсифікованого ІСІ, робить неможливим отримання значного впливу на ухвалення управлінських рішень у самій електроенергетичній компанії. Отже, суттєво обмежується концентрація економічної влади володільців пакетів акцій щодо суб'єкта електроенергетики. Саме тому в ідеалі уявляється, що у разі розміщення такою електроенергетичною публічною акціонерною компанією акцій додаткової емісії на фондовій біржі їх власниками могла б стати відповідна кількість диверсифікованих ІСІ, наприклад десять. Відтак, гіпотетичні десять корпоративних ІСІ в особах компаній з управління активами разом із засновниками електроенергетичної компанії могли б вирішувати на загальних зборах питання діяльності електроенергетичної компанії. При такій диверсифікації пакетів акцій логічно припустити, що рішення акціонерів мають бути більш поміркованими, більш стратегічними, розрахованими на довготривалу ефективність.

Повертаючись до особливостей правового статусу електроенергетичної компанії, видається за доцільне запропонувати особливий порядок формування складу Наглядової ради АТ. Таким чином, п'яте, це пропозиція щодо постійного членства у Наглядовій раді представника НКРЕ для постійного моніторингу стану справ в електроенергетичній компанії.

Висновки. По-перше, будь-яке перетворення публічної електроенергетичної акціонерної компанії має бути заборонено законодавцем як таке, що не відповідає меті корпоратизації суб'єктів електроенергетики, а лише відкриває юридичні можливості для зміни балансу економічної влади щодо електроенергетичних активів країни. По-друге, ліквідація публічної електроенергетичної акціонерної компанії є абсолютно неприйнятною в контексті суспільно-

економічної зацікавленості в нормальному функціонуванні єдиної електроенергетичної системи, а тому може відбуватися тільки за наявності екстраординарних підстав, що мають бути закріпленими в законодавстві, за умови можливості компенсувати втрату електроенергетичних потужностей та в особливій, законодавчо закріпленій процедурі надання органом організаційно-господарських повноважень відповідної згоди.

З перетворенням електроенергетичних компаній з державних підприємств на публічні акціонерні компанії, особливо у разі реального розміщення акцій на фондовому ринку, змінюється форма власності майна суб'єкта господарювання, отже, проблема тіньової приватизації відпадає сама по собі (якщо не брати до уваги питання, коли держава встановить особливі вимоги до акціонерів таких компаній), але в той же час залишається низка інших чинників, інтересів, соціально-економічних цінностей, що вимагають створення особливого порядку банкрутства електроенергетичних компаній — акціонерних товариств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. В. Правовий господарський порядок в Україні: десятирічний досвід конституційно-правового забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2006. — № 3. — С. 143–153.
2. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Ф. Шамхалов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономика, 2005. — 714 с.
3. Осипов Ю. М. Теория хозяйства : учебник : в 3 т. / Ю. М. Осипов. — М. : Изд-во МГУ, 1995. — Т. 1. — 420 с.
4. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Каб. Міністрів України від 15.03.2006 р. № 145-р. [Електронний ресурс] // Законодавство України : офіц. веб-сайт Верхов. Ради України. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=145-2006-%F0
5. Про електроенергетику : Закон України від 16.10.1997 р. № 575/97-ВР // Офіц. вісн. України. — 1997. — № 46. — С. 1.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ ГЕНЕРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ

Битяк А. Ю.

Посвящено анализу правовых последствий приватизации генерирующих компаний в Украине, предусмотренных Энергетической Стратегией Украины на период до 2030 года. Предлагается авторское видение особенностей организационно-правовых форм таких компаний, их правосубъектности и реорганизации, порядка оборота корпоративных ценных бумаг.

Ключевые слова: *электроэнергетика, генерирующая компания, организационно-правовая форма субъекта хозяйствования, публичное акционерное общество.*

POTENTIAL LEGAL CONSEQUENCES OF PRIVATIZATION OF GENERATING COMPANIES

Bytiak A. Yu.

The article is devoted to analysis of legal consequences of privatization of generating companies in Ukraine, presupposed by the Energy Strategy of Ukraine for the period till 2030. Personal view on peculiarities of organizational and legal forms of such companies, their legal personality and reorganization, order of corporate securities turnover is offered.

Key words: *electrical energy, generating company, organizational and legal forms of economy subject, public joint-stock society.*

УДК 346.9:366

ЗАХИСТ СПОЖИВАЧІВ ВІД МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У РЕКЛАМНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Р. В. Ваксман*, стажист-дослідник*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено питанням господарсько-правового забезпечення функціонування та розвитку рекламної діяльності. Звернуто увагу на досягнення психологічної науки щодо обмеження використання технологій психологічного впливу на підсвідомість споживачів за законодавством України. Запропоновано певну класифікацію психологічних методів, прийомів, за допомогою яких можна маніпулювати свідомістю. Тобто обґрунтовується необхідність модернізації та деталізації певних положень законодавства України у сфері регулювання рекламних відносин.

Ключові слова: *господарська діяльність, рекламна діяльність, недобросовісна конкуренція, недобросовісна реклама, маніпуляції, нейролінгвістичне програмування.*

© Ваксман Р. В., 2012

Постановка проблеми. Ще у XIX–XX ст. були проведені перші науково-прикладні дослідження у сфері реклами. Однак на цей час психологічна наука пройшла шлях активного розвитку, що супроводжувався розробленням нових технологій, які застосовуються у різних сферах суспільно-економічного життя, а тому потребують ретельного наукового дослідження, аналізу та оцінювання.

Проблема маніпулювання в психології реклами як галузі наукового пізнання є досить актуальною, адже вона пов'язана з низкою аспектів етичного характеру, а в цілому ряді випадків — і правового.

На сучасному етапі розвитку рекламної діяльності у законодавстві про рекламну діяльність слід констатувати наявність певних прогалин, що ставить під сумнів, зокрема, ефективність установлених підстав юридичної відповідальності як засобів забезпечення законності у сфері рекламної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню рекламної діяльності як предмета господарської діяльності саме в контексті досягнень психологічної науки та застосування відповідних технологій приділялося недостатньо уваги серед учених-правознавців та психологів. Слід зазначити всебічні, повні та ґрунтовні дослідження А. Лебедєва-Любимова, Р. Мокшанцева, Є. Доценко, Н. Карпачук, Н. Саніахметової, А. Черемнової та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є з'ясування місця в рекламній діяльності, яке посідають різноманітні технології, виокремлення з їх кола таких, що суперечать цілям рекламної діяльності на ринках товарів та послуг, спотворюють процес здійснення вільного споживчого вибору, а отже, потребують правової оцінки та в окремих випадках встановлення юридичної відповідальності суб'єктів рекламної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Рекламна діяльність є предметом господарської діяльності, де суб'єкти господарювання реалізують свої права та виконують певні обов'язки у цій сфері відповідно до вимог Господарського кодексу України та спеціалізованих нормативно-правових актів про рекламу. Адже основним нормативно-правовим актом у сфері реклами є Закон України від 3 липня 1996 р. «Про рекламу» з усіма відповідними змінами та доповненнями. Останні доповнення до зазначеного Закону було внесено з підстави прийняття Закону України від 12 січня 2012 р. «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту населення та інформаційного простору від негативного впливу». Предметом цих доповнень стала ч. 1 ст. 8 Закону України щодо заборони розповсюджувати рекламу послуг з ворожіння та гадання, отже, має місце конкретизація певних вимог та заборон стосовно рекламної діяльності в Україні. У свою чергу, реклама — це складне, комплексне явище, яке охоплює психологічний, інформаційний, соціальний та економічний аспекти. Разом із тим рекламу можна розглядати як спосіб

зміни поведінки споживача, спосіб впливу на людей, який здійснюється на свідомому та підсвідомому рівнях, де проведення цієї грані є досить складним та дискусійним питанням.

Здійсненню рекламної діяльності логічно кореспондує функціонування конкурентного середовища. Відтак, виникає проблема розмежування добросовісної і недобросовісної конкуреції у сфері рекламної діяльності. Визначення поняття «добросовісна конкуренція» на законодавчому рівні, на жаль, у законодавстві України не міститься, але, як проголошується в ст. 42 Конституції України та ст. 7 Закону України «Про рекламу», ідеться саме про підтримку добросовісної конкуренції. Адже з погляду відповідності закону, торговим та іншим чесним звичаям, приватним та суспільним інтересам можна оцінювати конкуренцію як добросовісну і недобросовісну. У зв'язку з цим виникає питання щодо змісту поняття «добросовісна конкуренція». Цікаво звернути увагу на існування поняття саме «добросовісна конкуренція» всупереч поняттю «правомірна конкуренція», що, на нашу думку, свідчить про те, що пріоритет у критеріях добросовісної конкуренції віддано не правовим нормам, а правилам, торговим та іншим чесним звичаям при здійсненні господарської діяльності. У свою чергу, відповідно до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» недобросовісною конкуренцією визнаються будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Згідно із названим Законом до недобросовісної конкуренції віднесено:

1) дії з неправомірного використання ділової репутації;

2) створення перешкод суб'єктам господарювання у процесі конкуренції і досягнення неправомірних переваг у конкуренції;

3) неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці [9].

Ураховуючи те, що рекламна діяльність сама є видом господарської діяльності і в той же час виступає чинником будь-якої іншої господарської діяльності у сфері реалізації товарів та послуг, у ній також відбиваються поняття добросовісної та недобросовісної конкуренції, із цього випливає визначення добросовісної та недобросовісної реклами.

Як відомо, основною метою реклами є привернення уваги та інформування потенційного покупця, тому в цьому аспекті досить цікавим є виділення форм, методів привернення цієї уваги та інформування. Саме тому засоби такого привернення уваги і мають стати основним, хоча і не єдиним об'єктом правової оцінки в контексті добросовісної чи недобросовісної реклами на предмет того, чи є ці форми, методи законними, чи не суперечать вони приписам, імперативам закону та чи не ставлять під сумнів феномен так званої добросовісної конкуренції, а отже, і добросовісної реклами.

Зміст та форма донесення до адресата (споживача) інформаційного повідомлення є доволі складною комбінацією, у межах якої вчиняються численні зловживання, пов'язані з особливостями психологічного сприйняття людиною інформації. На жаль, занадто типовим випадком у сфері рекламної діяльності в намаганні максимізувати її прибутковість та ефективність є застосування різних форм маніпулювання свідомістю. Маніпулювання актуально на сьогодні як ніколи, ураховуючи те, що мотивація рекламодавця-маніпулятора загострюється пропорційно загостренню конкурентної боротьби на відповідному ринку товарів та послуг. Маніпулювання за своїм призначенням покликано найбільш ефективно виконати завдання рекламної кампанії, але шляхом створення у споживача ілюзії самостійності ухвалення рішень [2].

Звернімося до найбільш розгорнутого, на наш погляд, визначення терміна «маніпуляція», яке запропонував Є. Доценко. Отже, маніпуляція — це вид психологічної дії, під час якої майстерність маніпулятора використовується для прихованого введення в психіку адресата цілей, бажань, намірів або настанов, що збігаються з тими, які є в адресата на цей момент (приховане спонукання) [1]. Під технологією слід розуміти послідовність застосування різних способів, прийомів, методів для зміни «первинного (стартового) матеріалу» в потрібному напрямку [2]. Спільним для обох визначень є спроба вплинути, тобто змінити свідомість реципієнта згідно з намірами ініціатора.

За століття існування такого феномену господарського життя, як реклама, напрацьовано низку форм та засобів маніпулювання свідомістю. Разом із тим у сучасній рекламі найбільш часто використовують такі маніпулятивні технології, як нейролінгвістичне програмування (NLP), технології «25-го кадру», прихована реклама та ін.

Отже, нейролінгвістичне програмування виникло в 70-х рр. XX ст., його засновниками були Джон Гріндер — асистент професора лінгвістики та Річард Бендлер — студент психологічного факультету. Цей термін поєднав у собі три ідеї, а саме частина «нейро» означає фундаментальну ідею, яка базується на неврологічних процесах бачення, слухання, сприйняття запаху, смаку, дотику та відчуття. Під «лінгвістичною» частиною назви криється наша потенційна можливість упорядковувати думки та поведінку для вступу в комунікації з іншими людьми. Третя частина «програмування» включає засоби та способи, за допомогою яких організовуються ідеї та дії для досягнення певного бажаного результату. У своїх дослідженнях Дж. Гріндер, Р. Бендлер спиралися на досвід відомих антропологів, психотерапевтів, гіпнотерапевтів.

Підхід зазначених дослідників був досить актуальним, оскільки психологічний вплив на оточуючих є завуальованим бажанням значного кола соціальних верств населення. На сьогодні цю систему було змінено, тобто залишились

основні, фундаментальні загальні принципи, на яких вона будується. Деякі фахівці в даному напрямку розглядають NLP як метод «насильницького програмування психіки», при цьому використовуючи прийоми тривіального обману для досягнення більш кращих результатів у сфері продажу. Отже, максимального ефекту можливо досягти при комплексному підході, оскільки NLP — система технік та моделей, тому його потенціал повністю розкриється при системному підході. У свою чергу, як відомо, NLP є досить ефективним саме на підсвідомому рівні, і це досягається за допомогою певних прийомів, які використовуються в NLP. Їх можна поділити на дві групи: нелінгвістичні рекламні технології NLP та лінгвістичні рекламні технології NLP. До першої групи слід віднести:

– маркіровку — означає, що з основного тексту якимось чином виділяються слова, при цьому слід зазначити, якщо прочитати тільки виділені слова, то вони складатимуть окремий сенс. Таким чином, при читанні основного тексту другий сенсовий рівень переходить на підсвідомий рівень;

– субмодальності — розбіжності всередені кожної репрезентативної системи людини (модальності). Це використання особливостей і характеристик зображення або звуку для управління емоційним тоном. Як правило, за допомогою субмодальностей створюється позитивне емоційне забарвлення для створення поведінкових переваг на несвідомому рівні. З цього можна зробити висновок про те, що, єдиноразово запрограмувавши споживача на певні субмодальності, тим самим можна викликати необхідну реакцію у потрібний момент.

Друга група охоплює такі прийоми:

– речові пресупозиції, де пресупозиція — ідея або ствердження, які вважаються самі собою зрозумілими, у противному разі комунікацію можна вважати такою, що не матиме сенсу;

– підстроювання за цінностями — досить простий та ефективний прийом. Базові цінності цільової аудиторії безпосередньо пов'язуються з рекламованим товаром, роблячи його «привілейованим», тобто використання цінностей, звичок, деталей поведінки адресата з метою посилення психологічного впливу;

– створення комплексних еквівалентів, де під останніми слід розуміти об'єднані один з одним факти, але такі, що не мають чіткого причинно-наслідкового зв'язку, а сполучені передбачуваним логічним зв'язком. У більшості випадків мета-повідомлення сприймається на підсвідомому рівні. Отже, комплексна еквівалентність передбачає, що два твердження розглядаються як такі, що мають ідентичний сенс;

– створення «віртуальних вірусів». Віртуальний вірус — це інформація, що існує у свідомості людей за принципом вірусу, тобто така, що зберігаєть-

ся в їх пам'яті, виконує яку-небудь функцію та автономно поширюється між людьми за рахунок зусиль них самих. Поширення відбувається за рахунок наявності у віртуальному вірусі механізму передання — чим більшу вигоду людина отримує від передання віртуального віруса, тим сильніше ефект його поширення. Простими віртуальними вірусами є чутки, захоплюючі ідеї, мрії, анекдоти;

– метафори — непрямі повідомлення у вигляді історії або образного вираження, яке використовується при порівнянні. До метафор у NLP слід віднести прості порівняння, а також притчі та алегорії [6; 7].

Розглянемо феномен технології «25-го кадру» як впливу на підсвідомість споживачів. Сутність цієї технології полягає в тому, що людині подається необхідна інформація у вигляді спалаха, тобто «25-го кадру». Ще в середині XX ст. було розроблено тахітоскоп у вигляді імпульсної лампи з тривалістю спалаху 1/60 000 с, що дозволяло за допомогою фотознімків фіксувати об'єкти, які швидко рухаються. Методом експериментів учені виявили, що людина не встигає свідомо сприймати інформацію про будь-який об'єкт протягом дуже коротких проміжків часу, які безпосередньо задані тахітоскопом. Але, як відомо, при багаторазовому повторенні особа виявляє, що вже «десь бачила», при цьому частіше за все не може згадати, де і за яких обставин.

Принцип тахітоскопу і став основою «25-го кадру» (відображений на фотоплівці епізод, що швидко рухається, потрібного змісту вклеєно в кіноплівку), при цьому мозок здатен фіксувати те, що не встигає побачити око. І це отримало назву «підпорогова реклама» [12]. Багато вчених критично ставляться до технології «25-го кадру», але навіть на цей час однозначної відповіді на це питання не існує.

Перелічимо методи у сфері реклами, які безпосередньо досягаються за допомогою певних прийомів та складають зазначені технології. До них слід віднести сугестію (навіювання), зараження, переконання, наслідування та гіпноз.

Розглянемо прийоми як складові елементи методів, що не мають самостійного навчального завдання, а підпорядковуються тому завданню, яке виконує метод. До прийомів можна віднести такі: «апеляції до емоцій і почуттів»; «використання авторитету (груп впливу)»; «використання слоганів»; «використання або створення контрасту»; «порівняння»; «акцент на простоті та швидкості отримання ефекту»; «просування («розкручування») позитивного образу товару на базі образу іншого»; «використання чинника гумору»; «концентрація на деяких рисах чи особливостях»; «багаторазовий повтор»; «використання позитивних та ціннісних образів, понять та слів» (цей прийом також називають «використанням слів, що позначають основні людські цінності») та ін.

Наведемо існуючу в літературі класифікацію, тобто систему розподілення об'єктів (процесів, явищ) за класами (групами тощо) відповідно до визначених ознак. Класифікувати методи, прийоми психологічного впливу можна за різними критеріями. Залежно від раціональності впливу їх можна поділити на:

– прийоми, засновані на логіці та переконливих аргументах;

– прийоми, засновані на емоціях, почуттях.

Залежно від способів передання рекламної інформації прийоми поділяються на:

– прийоми, які використовуються в рекламі у ЗМІ;

– прийоми, які використовуються безпосередньо на місці продажу;

– прийоми, які використовуються під час прямої реклами (поштові скриньки, телефони);

– прийоми, які використовуються під час особистої реклами (маркетинг).

За ступенем контролю споживача за впливом:

– прийоми, які відносять до форм методу сугестії, мають місце тоді, коли суб'єкт не усвідомлює впливу або не здатен критично до нього поставитися;

– прийоми, які відносять до форм переконання, мають місце у разі, коли суб'єкт контролює вплив, і воно якимось чином збігається з його рефлексивно-мисленнєвою діяльністю, у процесі якої він зіставляє пропоновані аргументи зі своїм власним досвідом [12].

На сьогодні феномен реклами — найбільш дієвий спосіб моделювати поведінку споживача, привернути його увагу до товарів чи послуг, створити позитивний образ підприємства або фірми, презюмувати і показати його значущість та корисність. При цьому важливе значення мають не тільки якості самих товарів чи послуг, а й якість та зміст їх реклами. Отже, перевага на споживчому ринку надається не тому, хто створив кращий продукт, а тому, хто краще прорекламував свій товар чи послугу. Ідеться про викривлення об'єктивного споживчого ринку, яке спостерігається при застосуванні різноманітних способів, прийомів, методів, маніпулятивних технологій психологічного впливу на підсвідомість споживачів, при цьому виходячи за рамки простого інформування.

Досліджуючи дану проблематику, ми стикаємося з проблемою необхідності формалізації певних заборон шляхом формування відповідних складів правопорушень, а отже, і підстав для застосування юридичної (господарської) відповідальності за вчинені дії. Безперечно, надзвичайну складність становить сама кваліфікація впливу на підсвідомість за допомогою психологічних методів, способів, прийомів, зокрема різних форм гіпнозу, сугестії, переконання, зараження, маніпулятивних технологій, виражена як ознаки об'єктивної сторони складу правопорушення. Адже остання має включати обов'язкову озна-

ку діяння та декілька факультативних — наслідки, причинний зв'язок, спосіб, місце та ін. Отже, ідеться про зовнішній вияв правопорушення, а слід наголосити і на внутрішньому вияві та суб'єктивному ставленні особи до вчинюваного діяння. Звідси випливає, що вплив на підсвідомість споживача реклами для досягнення певних результатів з обов'язковою наявністю ознак мотиву і мети можна кваліфікувати як умисний, оскільки усвідомлюються суспільна шкідливість діяння і неминучість настання певних наслідків. Розглядаючи вплив на підсвідомість споживачів реклами за допомогою психологічних методів, способів, прийомів, зокрема різних форм гіпнозу, сугестії, переконання, зараження, маніпулятивних технологій, як дії, що складають об'єктивну сторону правопорушення, не можна не запитати: з якого моменту ці дії можна розглядати як правопорушення та підстави настання юридичної відповідальності?

Використовуючи досвід кримінально-правової науки у сфері механізму кримінальної відповідальності, уявляється за доцільне використати підходи, критерії неосудності за аналогією до визначення механізму маніпулювання свідомістю у рекламній діяльності з метою запобігання настанню суспільно шкідливих наслідків. Адже використання правових засобів при кваліфікації злочину та відмежуванні суб'єкта злочину за обов'язковою ознакою осудності має важливе значення й у повсякденному житті, оскільки злочини, як і всі інші вчинки людей, визначаються і контролюються свідомістю та волею. Кваліфікація «осудності» включає два критерії: юридичний та психологічний. Інтерес становить саме юридичний критерій, який характеризується інтелектуальною та вольовою ознаками (моментами). Інтелектуальний момент (нездатність усвідомлення) характеризує ті сторони людської психіки, які позбавляють особу можливості адекватно сприймати дійсність, осмислювати (розуміти її), прогнозувати можливі наслідки своїх вчинків, отже, у нашому випадку йдеться про некритичність сприйняття інформаційного матеріалу, тобто у споживача втрачається критичність вибору або ухвалення рішення. Вольовий момент (неможливість керувати своїми діями) передбачає нездатність особи адекватно регулювати свою поведінку шляхом вчинення (або невчинення) конкретних дій, отже, стосовно рекламної діяльності йдеться про вплив на свідомість людини, який спонукає її до певного споживчого вибору, тобто має місце спонтанність ухвалення рішення.

Слід зазначити, що у сфері реклами можна формувати правопорушення як із формальним, так із матеріальним складом, оскільки це досить оцінні, суб'єктивні дії і тому встановлення наслідків у кожному конкретному випадку є досить складним питанням, адже йдеться про таку тонку науку, як психологія. Насамперед правопорушення з матеріальним складом можуть мати місце у випадках установлення суспільно шкідливих наслідків та причинно-

наслідкового зв'язку. Установити ці наслідки можна, якщо можлива формалізація фактів понесення особою (споживачем) збитків. У той же час залишається проблематичність доведення наявності маніпулювання свідомістю як певної події або діяльності.

Висновки. У теперішній час маніпулювання є поширеною практикою рекламної діяльності в Україні, котру слід кваліфікувати як вияви недобросовісної реклами, адже маніпулювання свідомістю споживача тягне за собою (зумовлює) певні суспільно негативні наслідки. У такому разі мають місце викривлення результатів економічної конкуренції на споживчому ринку, вихід за межі простого інформування, спотворення реального споживчого вибору тощо. У той же час чинне законодавство України не містить чітких юридично визначених критеріїв кваліфікації подібних дій як правопорушень.

Тому завдання господарсько-правової науки — розробити на базі досягнень психологічної науки підходи для встановлення факту психологічного впливу за допомогою певного правового механізму (спеціальних психологічних експертиз) та формалізації певних заборон у відповідних складах правопорушень, а отже, і підстав для застосування господарсько-правової відповідальності. Сформульовані склади певних правопорушень, забезпечені видом юридичної відповідальності, мають стати частиною законодавства України про рекламу для створення моделі добросовісної реклами на національному рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доценко Е. Психология манипуляций, механизмы и защита / Л. Доценко. — СПб. : Речь, 2004. — 243 с.
2. Карпачук Н. Маніпулятивні технології в рекламі / Н. Карпачук // Наук. вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — 2009. — С. 118–121.
3. Тотьев К. Ненадлежащая реклама: законодательные запреты и ограничения / К. Тотьев // Хоз-во и право. — 1996. — № 1. — С. 60.
4. Саниахметова Н. Законодательство Украины о коммерческой рекламе / Н. Саниахметова, А. Черемнова. — Х. : Одиссей, 1999. — 256 с.
5. Романчук С. Нейролінгвістичне програмування: бінарність поглядів / С. Романчук // Мовознавство. — 2009. — Вип. 16. — С. 21–29.
6. Присяжнюк М. Використання нейролінгвістичного програмування для маніпулювання свідомістю / М. Присяжнюк // Соц. психологія. — 2008. — № 5. — С. 137–141.
7. Мокшанцев Р. Психология рекламы : учеб. пособие / Р. Мокшанцев. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 230 с.
8. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 36. — Ст. 194.
9. Про рекламу : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 39. — Ст. 181.

10. Райгородский Д. Реклама: внушение и манипуляция: Медиа-ориентировочный подход : учеб. пособие / Д. Райгородский. — Самара : Бахрах ; М., 2007. — 752 с.
11. Лебедев-Любимов А. Н. Психология рекламы / А. Н. Лебедев-Любимов. — 2-е изд. — СПб. : Питер, 2008. — 384 с.

ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОТ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Ваксман Р. В.

Посвящено вопросам хозяйственно-правового обеспечения функционирования и развития рекламной деятельности. Обращено внимание на достижение психологической науки относительно ограничения использования технологий психологического влияния на подсознание потребителей по законодательству Украины. Предложена определенная классификация психологических методов, приемов, с помощью которых может быть осуществлено манипулирование сознанием, т. е. обосновывается необходимость модернизации и детализации определенных положений законодательства Украины в сфере регулирования рекламных отношений.

Ключевые слова: *хозяйственная деятельность, рекламная деятельность, недобросовестная конкуренция, недобросовестная реклама, манипуляции, нейролингвистическое программирование.*

PROTECTION OF CONSUMERS AGAINST MANIPULATIVE TECHNOLOGIES IN ADVERTISING ACTIVITY: ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Vaksman R.V.

Devoted to issues of economic and legal support of the operation and development of advertising. Attention is paid to the achievement of psychological science with respect to restrictions on the use of technology psychological impact on the subconscious of consumers under the laws of Ukraine. It is proposed the classification of certain psychological methods, techniques, through which can be carried out mind control. That is justified by the need to modernize and detail of certain provisions of the legislation of Ukraine in the sphere of regulation of advertising relationship.

Key words: *economic activity, advertising, unfair competition, unfair advertising, manipulation, neurolinguistic programming.*

УДК 346.543

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПРЕДМЕТА ДОГОВОРУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ

О. В. Гладка*, здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто особливості відносин франчайзингу в аспекті інноваційної діяльності, специфіку інноваційного потенціалу договору франчайзингу. Проаналізовано законодавчо закріплені визначення інновацій та інноваційного продукту. Визначено місце та особливості франчайзингу в контексті маркетингу інновацій, основні напрями розвитку франчайзингу в Україні.

Ключові слова: *інновації, інноваційна діяльність, інноваційний продукт, маркетинг інновацій, ноу-хау, франчайзинг.*

Постановка проблеми. Однією з форм виробничо-фінансової господарської інтеграції є франчайзинг, який можна застосовувати в будь-якій господарській діяльності, що здійснюється на основі спеціально розроблених, новаторських процесів виробництва, перероблення і продажу товарів та послуг.

Монополізація ринку певних товарів, робіт, послуг в умовах сьогодення можлива в результаті вдосконалення системи господарювання: підвищення технічного рівня виробництва продукції, упровадження нових продуктів, засобів, технологій, що якісно б відрізнялися від своїх аналогів інтелектуальним рівнем, найбільш ефективними засобами технологічного розвитку. Усе це зумовлює виникнення так званого інноваційного ринку як певної сфери обміну конкретними товарами і послугами (інноваційними об'єктами).

У сучасних ринкових умовах інновації виступають одним із головних чинників підвищення конкурентоспроможності продукції, що забезпечує підвищення доходів суб'єктів господарювання, завоювання нових ринків або поліпшення свого позиціонування на вже опанованих. Упровадження інновацій забезпечує також підвищення гнучкості, ефективності виробництва, зниження його витратності, стимулює подальший економічний розвиток [5, с. 83].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що проблемам інноваційного розвитку, маркетингу інновацій, брендингу та франчайзингу приділено істотну увагу в працях науковців. Серед них можна зазначити таких, як В. Домнін, О. Зозульов, С. Ілляшенко, М. Макашев, О. Третяк та ін.

© Гладка О. В., 2012

Формулювання цілей. Метою статті є висвітлення відносин комерційної концесії (франчайзингу) з точки зору інноваційної складової у предметі договору франчайзингу.

Виклад основного матеріалу. Відносини комерційної концесії (франчайзингу) виникають на основі договірного передання прав інтелектуальної власності. З усіх видів господарських договорів, що ґрунтуються на переданні комплексу власних прав на об'єкти інтелектуальної власності, договір франчайзингу як форма організації господарської діяльності є найбільш перспективним та ефективним засобом ведення бізнесу, який приносить користь не тільки франчайгу, а й франчайзерам, споживачам, державі.

Франчайзинг дозволяє відкривати нові перспективи розвитку підприємницької діяльності, об'єднувати сильні сторони великого, середнього та малого бізнесу, формувати додаткову систему контролю якості продукції, просування вітчизняних товарів і послуг на внутрішньому та міжнародних ринках, тобто дає змогу виходити на міжнародні ринки, залишаючи за собою управлінську незалежність.

Інтерес до франчайзингової моделі розвитку бізнесу зумовлений тим, що фізичні особи-підприємці зацікавлені в реальному зростанні доходів та можливостях формування накопичень з їх наступним використанням для відкриття компаній. Соціологи у своїх дослідженнях приходять до висновку: активна частина населення прагне відкриття власних малих підприємств, що забезпечить їм постійне джерело доходу та відповідний соціальний статус. Така тенденція позитивно впливає на економіку, відображаючись на збільшенні частини середнього класу в суспільстві країни. Також це впливає на зміну структури ВВП. Збільшення кількості виробників готових товарів та послуг частково розв'язує економіко-соціальні проблеми. Для підприємців така форма організації правовідносин є партнерством з франчайзером на основі рівності, а не вертикальної підпорядкованості.

Договір комерційної концесії (франчайзингу) є найбільш повною фінансовою схемою залучення інвестиційних ресурсів до інноваційної діяльності, під якою відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» розуміється діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Більш широке визначення інноваційної діяльності міститься у ст. 325 Господарського кодексу України, відповідно до якої інноваційною є діяльність, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя [1]. Майже тотожне визначення інноваційної діяльності міститься і в Законі України «Про ін-

вестиційну діяльність». Так, відповідно до ст. 3 цього Закону інноваційна діяльність є однією з форм інвестиційної діяльності, здійснюваної з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і поширення принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зміни; реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розроблення і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища [2].

Практика бізнесу свідчить про те, що франчайзинг є ефективним способом отримання за певну плату комплексу інновацій (організаційних, маркетингових, технологічних тощо).

Інновації виступають головним інструментом у технологічному домінуванні, особливо в епоху глобалізації економіки [4, с. 71]. У сучасних ринкових умовах вони також є одним із головних чинників підвищення конкурентоспроможності продукції, що забезпечує підвищення доходів суб'єктів господарювання, завоювання нових ринків або поліпшення свого позиціонування на вже опанованих.

В українському законодавстві термін «інновації» закріплено в Законі України «Про інноваційну діяльність». Так, відповідно до ст. 1 цього Закону інновації — новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [3].

Згідно з міжнародними стандартами інновація визначається як остаточний результат інноваційної діяльності, що втілюється у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або ж удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [6].

У науковій літературі до інновацій відносять дуже широке коло об'єктів. Так, Д. Стеченко до інновацій включає: нові думки, способи поведінки або предмети, що якісно відрізняються від попередніх форм; активну або пасивну зміну певної системи щодо навколишнього середовища; застосування нових технологічних знань; процес створення і впровадження нововведень і використання його остаточних результатів; позитивну, прогресивну позицію, тобто ідею, діяльність або матеріальний об'єкт, які є новими для організаційної системи, що їх використовує; будь-яке нововведення з чіткою орієнтацією на остаточний результат прикладного характеру (задоволення певних потреб); об'єкт, упроваджений у виробництво в результаті зробленого відкриття, якіс-

но відмінного від попереднього аналога; втілення нових форм організації праці та управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь [8, с. 240]. Виходячи з цього визначення поняття «інновацій», можна говорити, що практично кожен об'єкт може розглядатись як інновація, оскільки в умовах вільної конкуренції кожна продукція або послуга мусить мати певні переваги серед аналогічних товарів, робіт, послуг. Ці переваги можуть досягатися за рахунок певних удосконалень, використання нових технологічних процесів.

Слід зазначити, що нечіткість законодавчого визначення поняття «інновації» ускладнює визначення поняття «інноваційний продукт», яким відповідно до ст. 14 Закону України «Про інноваційну діяльність» є результат виконання інноваційного проекту і науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки нової технології (в тому числі — інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії.

Інноваційним є продукт, який відповідає таким вимогам: 1) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту; 2) розроблення продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; 3) в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Проаналізувавши законодавчо закріплені визначення інновацій та інноваційного продукту, можна стверджувати, що відповідно до законодавства об'єктом інновацій можуть бути продукція, технологія, послуги або організаційно-технічні рішення. Тобто об'єктами інновацій є не тільки продукція та технології, що базуються на об'єкті інтелектуальної власності, а й ті, що не містять останніх, а є просто новими в межах підприємницької діяльності певного господарюючого суб'єкта. У той же час об'єктом інноваційного продукту можуть бути лише технологія або продукція. На відміну від інновацій до об'єкта інноваційного продукту не входять ні послуги, ні організаційно-технічні рішення. Слід зазначити, що існує ще багато об'єктів, що також не є об'єктами інноваційних продуктів. Таким чином, більшість об'єктів інновацій не збігаються з об'єктами інноваційних продуктів, а отже, не є результатом тільки їх реалізації, а інновації, у свою чергу, не є результатом упровадження лише інноваційного продукту.

Будь-яка діяльність з виробництва нової продукції чи запровадження нових технологій починається з виникнення ідеї, тобто з новацій. Реалізація, втілення нових ідей (новацій) у господарську діяльність суб'єкта дозволяє говорити про здійснення останнім нововведення, під яким звичайно з економічних позицій розуміють процес утілення та поширення нових видів продукції, послуг, технологічних процесів, ідей, методів роботи тощо [8, с. 240].

Відмінність між звичайними нововведеннями та об'єктами інноваційної діяльності полягає у наявності або відсутності у складі нового (вдосконаленого) товару чи технології об'єкта інтелектуальної власності.

Такі об'єкти інтелектуальної власності, як винаходи, корисні моделі, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, сорти рослин, породи тварин, повністю відповідають інноваційним критеріям.

Договір франчайзингу є каналом поширення інноваційних знань. Предмет договору франчайзингу охоплює всю «бізнес-систему» франчайзера: технології, ноу-хау, промислові зразки, права користування торговельною маркою, торговельним найменуванням та інші нематеріальні активи, що мають інноваційний характер. З другого боку, франчайзинг сам по собі є інноваційним видом бізнесу. Для ефективності функціонування бізнес-відносин за договором франчайзингу потрібні значний досвід, конкурентоспроможність інновацій та інтелектуальної власності.

Інноваційність франчайзингу можна розглядати двояко. З одного боку, за умовами франчайзингового договору передаються знання, бізнес-концепції, інші нематеріальні активи, які мають інноваційний характер, а з другого — франчайзинг сам по собі є інноваційним видом бізнесу.

Відносини комерційної концесії передбачають тиражування інновацій завдяки залученню великого капіталу. Крім фінансових коштів за договором франшизи, інноватору можуть передаватися нематеріальні активи (технології, ноу-хау), торговельний знак, імідж фірми тощо.

Ноу-хау можна вважати основним елементом інновацій. Комерційна таємниця (ноу-хау) практично постійно супроводжує інноваційну діяльність і, виходячи з цього, включається до складу інновацій, але не є їх основним елементом, а виступає допоміжним, супровідним елементом, який забезпечує доцільність проведення досліджень та розробок, а також їх наступне впровадження з точки зору позитивних економічних результатів.

Упровадження предмета комерційної концесії (ноу-хау) як інновації має бути відкритим для державних органів з метою здійснення контролю за такою господарською діяльністю.

Якщо проаналізувати практику великих підприємств, то нерідким є факт випуску нової продукції за результатами досліджень без проведення попереднього патентування винаходу, а лише за умови дотримання суворої дис-

ципліни зі збереження комерційної таємниці, що пояснюється економією коштів та часу, які потрібні для отримання патенту, та можливістю швидкого морального старіння розробки. Незважаючи на те, що ноу-хау (комерційна таємниця) майже постійно супроводжує інноваційну діяльність, а тому, безумовно, наявна у складі інноваційних об'єктів, вона є не їх основним елементом, а тільки допоміжним, супроводжувальним, який забезпечує доцільність проведення досліджень та розробок, а також їхнє подальше ефективне впровадження з точки зору досягнення позитивних економічних результатів.

Франчайзинг є ефективним засобом упровадження науково-технічних розробок. А це також підтверджує особливості предмета договору франчайзингу, якими можуть бути організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери.

Інноваційний потенціал договору франчайзингу сприяє відкриттю нових ринків, споживачів та через все це розкриттю внутрішнього потенціалу підприємства (останнє спрощується чинником діяльності суб'єкта господарювання під відомим брендом) [7, с. 240].

Інновація, вироблена під відомим іменем товаровиробника, апріорі має більш високі шанси на успіх.

Ефективною формою використання бренда, як свідчить практика всесвітньо відомих компаній, є франчайзинг. Доведено також, що розроблення, виробництво та виведення на ринок інновацій є дієвим способом конкурентної боротьби. Інновація потребує її маркетингу на ринку. Якщо говорити про маркетинг інновації бренда, то доцільно додати до цього контексту й франчайзинговий спосіб ведення бізнесу. Дійсно, просування інновації на ринок під відомим брендом шляхом розгалуження франчайзингових одиниць є обґрунтованою стратегією маркетингу такої інновації. Тому актуальним є проведення дослідження на предмет з'ясування ролі, місця та особливостей франчайзингу в контексті маркетингу інновацій.

Аналізуючи стан сучасного ринку франчайзингових послуг, можна виділити такі напрями, за якими мають усуватися перешкоди на шляху розвитку франчайзингу в Україні:

– забезпечення зручності застосування законодавчих актів для учасників франчайзингової системи;

– створення прозорості франчайзингової системи та її елементів;

– прийняття спеціального закону, що регулюватиме відносини франчайзингу;

– розроблення державних програм з підтримання малого та середнього бізнесу в системі франчайзингу;

– надання податкових пільг для франчайзи (надання кредитів на пільгових умовах); існування різноманітних програм, спрямованих на підвищення інноваційної активності бізнесу; безмитне ввезення обладнання, що передається за договором франчайзингу.

Висновки. Франчайзинг в аспекті інноваційної діяльності дозволяє підвищити рентабельність малого підприємництва завдяки об'єднанню переваг малого та великого бізнесу. Фактично в цій системі великий бізнес відіграє одну з ключових ролей у зміцненні позицій малого та середнього бізнесу.

Інноваційний потенціал договору франчайзингу сприяє відкриттю нових ринків, споживачів та через це розкриттю внутрішнього потенціалу підприємства.

Як зазначає Ю. Атаманова, при встановленні змісту таких вихідних категорій інноваційної діяльності, як інновації, інноваційний продукт, інноваційна продукція, слід виходити з усвідомлення їх остаточної ідеальної мети — сприяння виробленню нової конкурентоздатної продукції світового масштабу, якісному поліпшенню техніко-технологічних та інших показників виробничого процесу, створенню нових виробничих потужностей для впровадження виготовлення товарів останнього покоління [5, с. 254].

Виробництво нової або вдосконалення продукції на базі інновацій є лише однією з форм упровадження останніх. Інновації можуть упроваджуватися у формі випуску нової продукції, або застосування нових технологій та/або обладнання, або надання інноваційних послуг, або їх змішаний варіант.

Виходячи з названих можливих форм реалізації впровадження інновацій, можна говорити про наявність таких видів результатів упровадження інновацій, як інноваційна продукція, інноваційні роботи або послуги, інноваційне виробництво.

Договір франчайзингу є ефективним способом розгортання підприємницької діяльності та важливим елементом маркетингу інновації. Саме своїми перевагами, які він розкриває для своїх учасників, він гармонійно вписується у процес маркетингу інновації, дозволяючи більш гнучко та ефективно впровадити її на ринок та одержати відповідні прибутки. Тобто можна впевнено говорити про важливе місце франчайзингу у процесі маркетингу інновації на ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 18, 19–20, 21–22. — Ст. 144.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 47.

3. Про інноваційну діяльність : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
4. Андрощук Г. Инновационная политика глобальных фирм / Г. Андрощук // Актуальные проблемы охраны интеллектуальной собственности : 9-я междунар. науч.-практ. конф., 5–9 сент. 2005 г., Алушта : материалы выступлений. — К. : ТОВ «НВП Поліграф-сервіс», 2005. — С. 58–73.
5. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. — Х. : ФІНН, 2008. — 424 с.
6. Економіка й організація інноваційної діяльності : підручник / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. — К. : Професіонал, 2004. — 960 с.
7. Махнуша С. М. Франчайзингова форма використання бренда: погляд з позицій маркетингу інновацій / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — № 2. — С. 26.
8. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. — К. : Вища шк., 2002. — 254 с.

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В ПРЕДМЕТЕ ДОГОВОРА КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

Гладкая Е. В.

Рассмотрены особенности отношений франчайзинга в аспекте инновационной деятельности, специфика инновационного потенциала договора франчайзинга. Проанализированы законодательно закрепленные понятия инноваций и инновационного продукта. Определены место и особенности франчайзинга в контексте маркетинга инноваций, основные направления развития франчайзинга в Украине.

Ключевые слова: *инновации, инновационная деятельность, инновационный продукт, маркетинг инноваций, ноу-хау, франчайзинг.*

INNOVATIVE COMPONENT IN THE SUBJECT OF FRANCHISE AGREEMENT

Glagka O. V.

The features of relations of franchising are considered in the aspect of innovative activity, specific of innovative potential of agreement of franchising, analyzed the existing legislative definition of innovation and innovative product, the place and especially in the context of franchise marketing innovations, defines the main directions of development of franchising in Ukraine.

Key words: *innovations, innovation, product innovation, marketing innovation, know-how, franchising.*

УДК 342.51

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРАВОВОГО СТАТУСУ ЧЛЕНІВ КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ

***Д. Д. Задихайло**, науковий співробітник*
НДІ державного будівництва
та місцевого самоврядування НАПрН України

Присвячено аналізу змісту ст. 120 Конституції України щодо особливостей правового статусу членів Кабінету Міністрів України. Проблема конфлікту між виконанням публічних функцій — повноважень посадовими особами та реалізацією ними як громадянами України власної правосуб'єктності потребує більш докладного врахування в межах конституційно-правового регулювання. Підвищення ефективності роботи з боку членів Кабінету Міністрів України також потребує встановлення кваліфікаційних та репутаційних вимог до претендентів на зайняття відповідних посад.

***Ключові слова:** Кабінет Міністрів України, члени Кабінету Міністрів України, конституційно-правовий статус посадових осіб, органи управління підприємств.*

Постановка проблеми. Конституція України в розділі 2 «Права, свободи та обов'язки людини і громадянина» зафіксувала основні положення, що визначають правовий статус особи в Україні. За типом законодавчої техніки, що її застосував законодавець, ці положення містяться у вигляді конституційних принципів або викладені шляхом прямої фіксації відповідних правомочностей та обов'язків. Разом із тим сформований у тексті Конституції України загальний стандарт правового статусу особи практично реалізується в межах правових режимів, що застосовуються залежно до низки відповідних юридичних фактів.

Такими юридичними фактами можуть бути, наприклад, правова характеристика самої особи як іноземця (іноземного громадянина або особи без громадянства). І хоча у ст. 26 Конституції України передбачено, що іноземці та особи без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, винятки, встановлені Конституцією України і особливо законами України, є достатньо значущими і кількісно, і якісно, щоб стверджувати про особливий правовий режим реалізації правового статусу іноземних громадян, зокрема тих, що тимчасово перебувають на тери-

© Задихайло Д. Д., 2012

торії України (Закон України «Про правовий статус іноземців в Україні» — національний режим).

Слід зазначити, що Конституція України, прямо встановлюючи можливість уведення в країні режиму надзвичайного воєнного стану, відповідно прямо визначає у змісті ст. 64, що в умовах воєнного або надзвичайного стану можуть встановлюватись окремі обмеження прав і свобод із зазначенням строку дії цих обмежень. У літературі відмічають, що до таких підстав слід було б додати також уведення режимів надзвичайної екологічної ситуації та мобілізації. Адже в тексті законів України відповідно «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» та «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» також ідеться про функціонально спрямовані та юридично передбачені обмеження прав громадян, зокрема, у процесі відселення людей з місць, небезпечних для їх проживання, примусового відчуження об'єктів приватної власності, запровадження особливого порядку розподілення продуктів харчування та предметів першої необхідності тощо [1, с. 138].

Особливий правовий режим реалізації конституційних прав і свобод можна встановити у зв'язку із застосуванням до особи (громадянина) кримінального покарання, у першу чергу таких його видів, як арешт, обмеження волі та позбавлення волі. Зазначимо, що відповідно до ст. 50 Кримінального кодексу України покарання є заходом примусу, що застосовується від імені держави за вироком суду до особи, визнаної винною у вчиненні злочину, і полягає в передбаченому законом обмеженні прав і свобод засудженого. У той же час зрозуміло, що застосування видів покарань, пов'язаних з позбавленням волі за комплексним характером названих обмежень, утворює власне особливий правовий режим реалізації правового статусу особи (громадянина). І хоча у ст. 63 Конституції України встановлено, що засуджений користується всіма правами людини і громадянина, за винятком обмежень, які зазначені законом і встановлені вироком суду, як уявляється, у вітчизняних суспільних умовах Конституція України мала б зафіксувати низку гарантій щодо практичного забезпечення прав і свобод, що залишаються у засудженого, а також указівку на перелік прав, що обмежуються, та обсяги цих обмежень.

Окремий правовий режим реалізації конституційно-правового статусу громадянина України уособлюють посадові особи. Цікаво зазначити, що особливості правового режиму реалізації ними власної правосуб'єктності пов'язані не тільки з визначеними обмеженнями, а й із наданням певних преференцій. Так, у ст. 80 Конституції України передбачено надання народним депутатам України депутатської недоторканності, ст. 105 надає право недоторканності Президенту України на час виконання його повноважень тощо. Разом із тим Конституція України містить низку обмежень прав і свобод гро-

мадян України у зв'язку із зайняттям ними посад у тих чи інших органах держави чи органах місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як слушно стверджує Н. Нижник, інститут несумісності в конституційному праві відіграє важливу роль у системі поділу гілок влади, оскільки забезпечує стабільність та повноту виконання державно-владних функцій посадовими особами органів державної влади та перешкоджає створенню додаткових виявів корупції. Принцип несумісності спрямовано на обмеження суб'єктивних публічних прав суб'єктів владних повноважень з метою суворого та неухильного виконання останніми своїх владних функцій. Зарубіжний досвід організації державної влади свідчить про існування в законодавстві деяких держав публічно-правових обмежень для представників державної та місцевої влади (Греція, Іспанія, Молдова, Російська Федерація, США та ін.) [2, с. 827].

Однак слід зазначити, що загального «рамкового» для цих категорій посадових осіб обмежувального правового режиму Основний Закон не встановлює, отже, для кожної категорії посадових осіб питання обмежень їх приватно-правової правосуб'єктності вирішується в Конституції України окремо:

– відносно Президента України у ст. 103 Конституції України щодо неможливості мати іншого представницького мандата, обіймати посаду в органах державної влади або в об'єднаннях громадян, а також займатися іншою оплачуваною або підприємницькою діяльністю чи входити до складу керівного органу або наглядової ради підприємства, що має на меті одержання прибутку;

– відносно членів Кабінету Міністрів України, керівників центральних та місцевих органів виконавчої влади у ст. 120 Конституції України щодо заборони суміщати свою службову діяльність з іншою роботою, крім викладацької, наукової та творчої у позаробочий час, входити до складу керівного органу чи наглядової ради підприємства, що має на меті одержання прибутку. Слід зазначити, що рішенням Конституційного Суду України від 17 жовтня 2002 р. у справі № 1-4/2002 (справа про суміщення службової діяльності керівників органів виконавчої влади) визначено, що до посадових осіб органів виконавчої влади, які не мають права входити до складу керівного органу чи наглядової ради підприємства, що має на меті одержання прибутку, належать:

1) Прем'єр-міністр України, Перший віце-прем'єр-міністр України, віце-прем'єр-міністри України, міністри — члени Кабінету Міністрів України;

2) посадові особи, які очолюють інші, крім міністерств, центральні органи виконавчої влади;

3) голови місцевих державних адміністрацій — керівники місцевих органів виконавчої влади;

– відносно професійних суддів у ст. 127 Конституції України щодо заборони належати до політичних партій та профспілок, брати участь у будь-якій політичній діяльності, мати представницький мандат, обіймати будь-які інші оплачувані посади, виконувати іншу оплачувану роботу, крім наукової, викладацької та творчої.

Слід зазначити, що Конституція України визначає особливості такого правового режиму у даному разі шляхом включення прямих, хоча і різних за змістом і обсягом заборон, що обмежують правосуб'єктність названих видів посадових осіб.

З другого боку, питання щодо несумісності депутатського мандата з іншими видами діяльності, зокрема відносно правового статусу народного депутата України згідно із ст. 78 Конституції України, містить відсилання до поточного закону, який і має завданням установити необхідні обмеження та заборони. Аналогічно шляхом відсилання до поточного законодавства у ст. 141 Конституції України вирішено питання щодо особливостей правового статусу голів, депутатів місцевих рад.

У той же час особливості правового становища низки інших посадових осіб, включаючи прокурорів, узагалі не отримали будь-якої конституційно-правової регламентації.

Таким чином, Конституція України не містить ні узагальненої правової формули обмежень правового статусу громадян у зв'язку з виконанням ними функцій посадових осіб органів держави та органів місцевого самоврядування, ні визначення таких обмежень по кожній без винятку категорії посадових осіб, що стали об'єктом конституційно-правової регламентації. Винятком із цього фактично є тільки Президент України, члени Кабінету Міністрів України, керівники центральних та місцевих органів виконавчої влади, а також професійні судді.

Формулювання цілей. Саме проблема організації виконавчої влади в Україні протягом усього періоду існування нашої держави залишається однією з найбільш гострих. Процеси її реформування тривають з моменту набуття Україною незалежності, однак до теперішнього часу правовий статус і органів виконавчої влади взагалі, і вищого в їхній системі — Кабінету Міністрів України вважається далеким від досконалості, що визнають як науковці, так і практики [3, с. 23].

Ураховуючи велике суспільно-політичне значення діяльності Кабінету Міністрів України і власне ефективності персональних зусиль з боку вищих посадовців — членів Кабінету Міністрів України, проблематика точного визначення особливостей їх правового статусу є нагальною проблемою конституційно-правової науки.

Актуалізація питання саме в такій постановці загострена розглядом у Конституційному Суді України справи за конституційним поданням 53 народних депутатів України щодо відповідності Конституції України (конституційності) пункту 2 частини першої ст. 7, п. 2 розділу 8 «Прикінцеві та перехідні положення» Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції». Адже питання щодо конституційності заборони широкому переліку посадових осіб держави, у тому числі членам Кабінету Міністрів України, брати участь у загальних зборах акціонерів чи учасників підприємств або організацій, що мають на меті одержання прибутку, є симптоматичним наслідком безсистемного вирішення в законодавстві України названого питання.

Виклад основного матеріалу. З огляду на те, що діяльність держави відбувається шляхом ухвалення відповідних владних вольових рішень особливою категорією громадян — посадовими особами, у ч. 2 ст. 19 Конституції України зафіксовано, що ці посадові особи діють лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Звісно, що ця норма стосується реалізації посадовими особами своїх владних функціональних повноважень і є формою законодавчої фіксації універсального правового принципу «заборонено все, що не дозволено».

У той же час посадові особи поза виконанням своїх функціональних управлінських зобов'язань були і залишаються громадянами України з відповідним обсягом конституційної правосуб'єктності, визначеним у розділі II Конституції України «Права, свободи та обов'язки людини і громадянина». Одним із ключових положень щодо реалізації правового статусу громадянина згідно зі змістом ст. 22 Основного Закону є невичерпність його прав і свобод, що, у свою чергу, є формою фіксації універсального правового принципу «дозволено все, що не заборонено».

Зрозуміло, що реалізація зазначених взаємовиключних принципів у процесі практичної реалізації посадовими особами своїх владних повноважень у сфері діяльності органів публічної влади, з одного боку, та власної правоздатності у сфері приватноправових відносин — з другого, потенційно містить конфліктогенний потенціал, можливість виникнення конфлікту публічних та приватних інтересів.

Саме тому законодавець у першу чергу в нормах Конституції України передбачив особливості правового режиму реалізації прав і свобод громадянами, що є посадовими особами, але зробив це, використовуючи різні критерії визначення кола відповідних правовідносин, зокрема об'єктний і суб'єктний, однак в усіх випадках несистемно і вельми фрагментарно.

Так, у ст. 42 Конституції України, що фіксує право на підприємницьку діяльність серед переліку прав, свобод та обов'язків людини і громадянина,

дійсно зафіксовано застереження щодо обмежень за законом підприємницької діяльності депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Таким чином, реалізація «об'єктного» критерію в конституційно-правовому регулюванні визначає спрямованість поточного законодавства на обов'язкове встановлення тих чи інших обмежень посадовим особам у реалізації ними одного з власних конституційних прав, що є об'єктами конституційно-правового регулювання і водночас об'єктами конституційно-правових відносин. (Слід зазначити також, що згідно із ст. 128 Господарського кодексу України громадянин визнається суб'єктом господарювання в разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи.). У той же час слід констатувати, що застосування «об'єктного» критерію визначення обмежень правосуб'єктності посадових осіб у ст. 42 Конституції України є чи не єдиним випадком у цілому розділі II Основного Закону.

У цьому сенсі треба визначити, що законодавець у тексті Конституції України застосовує в першу чергу «суб'єктний» критерій, прямо фіксуючи, зокрема, у ст. 120 Основного Закону заборону членам Кабінету Міністрів України, керівникам центральних та місцевих органів виконавчої влади права суміщати свою службову діяльність з іншою роботою, крім викладацької, наукової та творчої у позаробочий час, входити до складу керівного органу чи наглядової ради підприємства, що має на меті одержання прибутку.

Конституційний Суд України, ухвалюючи рішення по справі згаданого конституційного подання, у своєму тлумаченні використав певну колізійність законодавства щодо визначення кола органів управління, зокрема господарського товариства, до яких належить як вищий орган — загальні збори учасників або акціонерів, так і виконавчий орган господарського товариства, що здійснює безпосередню оперативно-управлінську діяльність. Скористався Конституційний Суд України і прогалиною у конституційно-правовому регулюванні щодо такої категорії, як корпоративні права, фактично прирівнявши їх до права власності. Разом із тим корпоративні права, згідно із ст. 167 Господарського кодексу України, — це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами. Отже, Конституційний Суд України визнав заборону посадовим особам, зазначеним у п. 1 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції», брати участь у загальних зборах підприємства або організації, що має на

меті одержання прибутку, такою, що суперечить змісту статей 24 та 41 Конституції України, чим фактично уточнив зміст ст. 120 Основного Закону в частині заборони входити до складу керівного органу підприємства, що має на меті отримання прибутку, розуміючи як такий тільки виконавчий орган управління.

Разом із тим очевидно, що член Кабінету Міністрів України в результаті цього рішення Конституційного Суду України є необмеженим як у кількості підприємств, щодо яких він набуває та здійснює власні корпоративні права, так і у розмірі відповідних пакетів акцій, включаючи такі, що надають право вирішального впливу, тощо. Таким чином, член Кабінету Міністрів України, беручи участь у загальних зборах відповідних господарських товариств і, головне, зберігаючи щодо них корпоративні права, у тому числі на участь у розподілі прибутків таких товариств, є прямо зацікавленою особою в їх успішному господарюванні.

Звичайно, що міністри-мільярдери здійснюють власні корпоративні права не прямо, а за українською практикою опосередковано, переважно через офшорні «іноземні» компанії, тим не менше здійснене тлумачення законодавства України Конституційним Судом України фактично легалізує вияви системних конфліктів інтересів, зокрема, в економічній сфері між приватними інтересами осіб, що є носіями корпоративних прав, та інтересами суспільства в ефективному державному регулюванні економічних відносин. Фактично йдеться не про встановлення правового механізму розподілу економічної та політичної влади, а, навпаки, про зрощування в єдиному державному механізмі цих двох влад водночас. Між тим, навіть якщо пряма та максимально деталізована заборона членам Кабінету Міністрів України, як й іншим категоріям посадових осіб, зберігати або набувати корпоративні права щодо комерційних підприємств є за якихось причин неприйнятною, виникає питання щодо використання механізмів з передання таких корпоративних прав управління незалежним спеціалізованим суб'єктам господарювання.

По-перше, теоретично може бути розглянута можливість шляхом нормотворчого вдосконалення реанімації все ще чинного Декрету Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства», адже, згідно із ст. 1 цього документа, довірче товариство здійснює представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірителями майна щодо реалізації їх прав власників. Майном довірителя, згідно із цитованою нормою, є кошти, цінні папери та документи, які засвідчують право власності довірителя. За ст. 4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про довірчі товариства» довірчі операції для громадян включають збереження та представницькі послуги для обслуговування майна довірителів. Безперечно, що довірчі товариства отримали стійке не-

гативне суспільно-психологічне сприйняття і їх застосування навіть і в модернізованому вигляді є проблематичним. Однак створення спеціалізованих структур для управління корпоративними правами їх власників на період зайняття ними посад в органах держави та органах місцевого самоврядування може бути розглянуто.

По-друге, як традиційну форму можна застосовувати законодавчо сформовану вимогу до посадових осіб передати власні корпоративні права, зокрема цінні папери, в управління суб'єктів господарювання, що мають статус професійних торговців цінними паперами, діяльність яких ліцензується національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

По-третє, може бути предметом розгляду проблема трансформації у визначеному напрямку діяльності компаній з управління активами, що створюються, зокрема, для управління активами корпоративних та пайових інвестиційних фондів згідно із Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди»). Важливо, що такі структури реально існують на ринку фінансових послуг і шляхом законодавчих змін та доповнень їх можна було б застосувати в механізмі розподілу політичної та приватної економічної влади. Слід зазначити, що на першому плані мають бути політична воля та дух Конституції України, а вже потім — пошук відповідних правових форм реалізації.

Таким чином, ст. 120 Конституції України слід розширити за переліком обмежень, що пов'язані із зайняттям посади члена Кабінету Міністрів України не тільки щодо участі у загальних зборах підприємств корпоративного типу, а в цілому встановити вимогу передання всіх корпоративних або інших прав щодо майнової основи будь-яких суб'єктів господарювання в управління спеціалізованим фінансовим установам. Як уявляється, така норма була б доцільною і в її універсальному значенні не тільки щодо членів Уряду України, а й відносно всіх інших категорій посадових осіб.

Аналізуючи проблематику конституційно-правового статусу посадових осіб, зокрема членів Кабінету Міністрів України, хотілося б торкнутися питання щодо необхідності розширити зміст ст. 120 Основного Закону переліком основних кваліфікаційних вимог для претендентів на отримання цих надзвичайно важливих повноважень державного управління. Як уявляється, типові посилання на політичний характер діяльності міністра є вкрай недостатніми для забезпечення таких професійно складних та відповідальних посад, як міністри фінансів, економічного розвитку та торгівлі України, регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України та аграрної політики і продовольства України тощо.

Одним із численних прикладів, які можна навести на користь доцільності встановлення професійних кваліфікаційних вимог до членів Уряду, може бути,

зокрема, Закон України «Про банки і банківську діяльність», в якому в ст. 42 зафіксовано, що керівниками банку можуть бути дієздатні фізичні особи, які відповідають таким вимогам:

1) наявність вищої економічної, юридичної освіти чи освіти у галузі управління залежно від займаної посади;

2) стаж роботи у банківській системі за відповідним фахом не менше трьох років;

3) бездоганна ділова репутація.

Слід зазначити, що навіть така оцінна категорія, як «бездоганна ділова репутація», знайшла в Положенні про порядок реєстрації та ліцензування банків, відкриття відокремлених підрозділів низку кваліфікаційних критеріїв, що є цілком логічним з огляду на суспільне значення банківської справи, банківського законодавства.

За бажанням можна навести і безліч інших аналогічних прикладів, що стосуються встановлених законодавством України вимог до осіб, які претендують на зайняття керівних посад у фінансових установах різних видів.

Виникає логічне запитання: невже посада міністра чи голови державного комітету або державної служби є менш відповідальною та суспільно значущою, ніж посада керівника, заступника керівника недержавної фінансової установи?

Висновки. Проблема уникнення конфлікту інтересів у діяльності вищих посадових осіб держави між виконанням своїх публічних функцій, що мають забезпечувати суспільні інтереси та реалізацію власної приватної правосуб'єктності, зокрема у сфері майнових інтересів, потребує встановлення в Конституції України відповідної загальної формули обмеження правосуб'єктності посадових осіб. Як уявляється, таке доповнення конституційно-правового регулювання доцільно зробити шляхом розширення змісту ст. 19 Конституції України через доповнення її частиною третьою з відповідним застереженням щодо встановлення обмежень їх особистої правосуб'єктності з метою уникнення конфлікту між публічними та приватними інтересами в діяльності таких посадових осіб.

Необхідно розширити зміст ст. 120 Конституції України щодо заборони членам Кабінету Міністрів України особисто реалізовувати власні корпоративні права з встановленням обов'язкового порядку їх тимчасового передання в довірче управління незалежним спеціалізованим фінансовим установам.

Слід розширити зміст ст. 120 Основного Закону шляхом встановлення кваліфікаційних фахових та репутаційних вимог до претендентів на зайняття посади члена Кабінету Міністрів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. Д. Надзвичайні повноваження Уряду України: проблема конституційно-правової регламентації / Д. Д. Задихайло // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер.: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. — 2011. — № 1 (4) / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. — Х. : Право, 2011. — С. 138–148.
2. Нижник Н. Р. Коментар до ст. 120, Конституція України : наук.-практ. коментар / Н. Р. Нижник ; редкол.: В. Я. Тацій (голова редкол.), О. В. Петришин (відп. секретар), Ю. Г. Барабаш та ін. ; Нац. акад. прав. наук України. — 2-ге вид., переробл. і допов. — Х. : Право, 2011. — 1128 с.
3. 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.

К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЧЛЕНОВ КАБИНЕТА МИНИСТРОВ УКРАИНЫ

Задыхайло Д. Д.

Посвящено анализу содержания ст. 120 Конституции Украины, а именно особенностям правового статуса членов Кабинета Министров Украины. Проблема конфликта между реализацией публичных функций — полномочий должностных лиц и реализацией ими как гражданами Украины собственной правосубъектности требует более детального учета в масштабе конституционно-правового регулирования. Повышение эффективности управленческой работы со стороны членов Правительства Украины требует также установления квалификационных и репутационных критериев по отношению к претендентам на занятие соответствующих должностей.

Ключевые слова: *Кабинет Министров Украины, члены Кабинета Министров Украины, конституционно-правовой статус должностных лиц, органы управления предприятий.*

THE DEFINITION OF PARTICULARITIES OF LEGAL STATUS OF MEMBERS GOVERNMENT OF UKRAINE

Zadykhaylo D. D.

This article is devoted to the analysis of content of art. 20 of the Constitution of Ukraine, namely the particularities of legal status of the members of Government

of Ukraine. The problem of conflict between realization of public functions — the authority of functionaries and realization of their own legal capacity between them as citizens of Ukraine needs more detailed consideration in scale of constitutional regulation. The increase of efficacy of executive work of members of Government needs also the establishment of qualification and reputation criterion in relation to candidate for relevant position.

Key words: *Government of Ukraine, members of Government of Ukraine, constitutional status of functionaries, management of enterprise.*

УДК 346.14:332.82

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖБК У КОНТЕКСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

О. П. Ковальова*, здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто окремі аспекти законодавчого забезпечення та державного регулювання відносин на будівельному ринку, зокрема щодо такого його суб'єкта, як житлово-будівельні кооперативи. Обґрунтовано доцільність інституціалізації даного типу учасників ринку будівництва та необхідність створення відповідної законодавчої бази їх функціонування.

Ключові слова: *будівельний ринок, житлово-будівельний кооператив, будівельна політика держави, правове регулювання правовідносин на ринку будівництва.*

Постановка проблеми. Економічні кризи впливають на всі сфери господарства, а будівельна галузь виступає своєрідним індикатором глибини кризи. При цьому чим сильніше кризові явища в економіці, тим повільніше в подальшому будівельна галузь виходить на свій докризовий рівень розвитку. Це пов'язано з інерцією інвестиційної сфери, тривалим циклом надання будівельних послуг.

Тому саме від можливостей активізації будівництва залежать темпи структурних трансформацій в економіці. Адже, як відомо, існує ефект мультиплікатора, який полягає в тому, що активізація будівельних робіт прямо зумовлює активізацію виробництва будівельних матеріалів, транспортних послуг, споживання енергії, користування різноманітними фінансовими послугами тощо.

© Ковальова О. П., 2012

Темпи та ефективність зазначених процесів багато в чому залежать від того, наскільки послідовною, виваженою та комплексною є державна будівельна політика. У той же час слід зазначити, що сам феномен державної будівельної політики та її вплив на розвиток законодавства в цій сфері досліджено недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливо визнати, що специфіка законодавчого забезпечення будівельного ринку, зокрема діяльності житлово-будівельних кооперативів, тільки останнім часом отримала певну увагу в юридичній науці і при цьому більше на рівні актуалізації проблеми. Питання ж комплексного господарсько-правового забезпечення будівельного ринку як єдиного механізму і разом із цим проблема законодавчої «реанімації» житлово-будівельного кооперативу як потенційного перспективного суб'єкта будівельного ринку взагалі не отримали уваги в юридичній літературі.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування питання про необхідність повернення до практики функціонування житлово-будівельних кооперативів (ЖБК) та створення необхідної законодавчої бази їх функціонування, а також з'ясування проблем, що існують у законодавчому забезпеченні та державному регулюванні діяльності ЖБК у контексті будівельної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Роль держави на будівельному ринку потребує оптимізації — у рамках загальної ієрархії напрямів економічної політики, на необхідність системної побудови якої вказує, зокрема, Д. Задихайло [3, с. 135]. Основним інтегрованим засобом макроекономічного впливу держави на розвиток будівельної галузі є ухвалення відповідних прогнозних і програмних документів. Програми розвитку галузей економіки розробляються з метою реалізації державної структурно-галузевої політики щодо стимулювання розвитку відповідних галузей економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалу країни, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування для розв'язання найважливіших проблем галузі. Реалії сьогодення вимагають від держави програмної діяльності і відносно окремих ринків як системних та комплексних об'єктів правового регулювання. Зокрема, чи не найбільшої уваги з боку держави потребує і будівельний ринок. Адже йому потрібна комплексна система державного регулювання, яка б за своїм змістом мала стимулюючий характер. У цьому сенсі слід поставити питання про необхідність запровадження до кола суб'єктів будівельного ринку ЖБК. Він мусить стати юридичною особою специфічної організаційно-правової форми, пере-

ваги конструкції якої мають вельми цікаву конфігурацію і відповідають сучасним інтересам навколо будівельного ринку.

Так, до загальних ознак кооперативу відносять:

1) добровільне об'єднання громадян (для колективного будівництва та експлуатації житлових будинків);

2) самоуправління;

3) майнову самостійність кооперативу.

У радянський період кооперативи розвивалися як допоміжне відносно держави публічне утворення, що мало чим відрізнялося від державних юридичних осіб. Навіть функції замовника у ЖБК фактично не було, що робило їх заручниками адміністративно-командної системи. Підрядник перед ними формально відповідальності не ніс. Роль вигодонабувача зводилася до участі представників ЖБК у прийманні об'єкта, актуванні недоліків та очікуванні їх усунення із символічними штрафними санкціями за порушення строків. «Недоробки» в кооперативних будинках були в радянські часи поширеним явищем, хоча і менш одіозним за своїм характером і масштабами, ніж недоробки в будинках, що будувалися за рахунок коштів бюджету [7, с. 33].

Нині правовий статус житлово-будівельних (житлових) кооперативів визначають нормативні акти, які були прийняті ще на початку 80-х рр. XX ст., а саме Житловий кодекс (1983 р.), Примірний статут ЖБК, затверджений постановою Ради Міністрів УРСР від 30 квітня 1985 р. № 18610, Правила обліку громадян, які бажають вступити до ЖБК, затверджені постановою Ради Міністрів УРСР і Укрпрофради від 5 червня 1985 р. № 22811, та ін. Зазначені нормативно-правові акти закріпили два головних принципи створення ЖБК. Перший — ЖБК створюються лише особами, які перебувають на обліку бажаючих вступити до кооперативу, другий — кооперативи організують при місцевих радах, підприємствах, установах та організаціях.

Відповідно до п. 2 Примірного статуту кооперативи організуються при виконавчих комітетах місцевих рад, при підприємствах, установах і організаціях. До кооперативів, що організуються при виконавчих комітетах місцевих рад депутатів, приймаються громадяни, які перебувають у відповідному виконавчому комітеті на обліку бажаючих вступити до кооперативу (у списку осіб, які користуються правом на вступ до кооперативу поза чергою), а до кооперативів, що організуються при підприємствах, установах, організаціях, приймаються працівники цих підприємств, установ, організацій, які перебувають на обліку бажаючих вступити до кооперативу (у списку осіб, які користуються правом на вступ до кооперативу поза чергою), а також інші громадяни у випадках, передбачених законодавством.

Водночас для того, аби створити кооператив, потрібно волевиявлення не фізичних осіб, які є засновниками ЖБК, а органів місцевого самоврядування чи юридичної особи, при якій створюються кооперативи. Можливість створювати кооперативи при юридичних особах було встановлено Законом СРСР «Про кооперацію в СРСР». Це вочевидь не відповідає загальним засадам створення юридичних осіб приватного права. Відповідно до ст. 87 ЦК України для створення юридичної особи її учасники (засновники) розробляють установчі документи, які викладаються письмово і підписуються всіма учасниками (засновниками), якщо законом не встановлено інший порядок їх затвердження. Принцип добровільності створення кооперативів було закріплено також у ст. 7 Закону України «Про кооперацію», яка передбачає, що кооператив створюється його засновниками на добровільних засадах, а рішення про створення кооперативу приймається на його установчих зборах.

Отже, з цього можна зробити висновок про те, що п. 2 Примірного статуту ЖБК щодо створення ЖБК при виконавчих комітетах місцевих рад, при підприємствах, установах і організаціях на сьогодні не діє, оскільки він суперечить як ст. 87 ЦК України, так і ст. 7 Закону України «Про кооперацію» щодо добровільності створення кооперативу.

Закон України «Про кооперацію» встановлює загальний порядок створення всіх кооперативів, включаючи ЖБК, і не робить ніяких застережень відносно існування іншого, ніж установлений у ст. 7 цього Закону, порядку створення кооперативів. Зважаючи на це, нині не може застосовуватися п. 2 Примірного статуту щодо створення ЖБК тільки при виконкомах чи юридичних особах.

Відповідно до ст. 47 Конституції України держава зобов'язана створювати умови, за яких кожний громадянин матиме змогу побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду.

На наш погляд, сприяння держави особам, які потребують поліпшення житлових умов, може виражатися в адресному кредитуванні осіб, які потребують поліпшення житлових умов для викупу квартир у ЖБК та набуття права власності на них, як це встановлено у ст. 384 ЦК України.

Що ж стосується неможливості забезпечення іпотекою виконання зобов'язань ЖБК за кредитним договором, то, як на наш погляд, правових перепон цьому не існує. Відповідно до ст. 5 Закону «Про іпотеку» предметом іпотеки, крім об'єктів нерухомого майна, можуть бути об'єкт незавершеного будівництва або інше нерухоме майно, яке стане власністю іпотекодавця після укладення іпотечного договору, за умови, що іпотекодавець може документально підтвердити право на набуття ним у власність відповідного нерухомо-

го майна у майбутньому. Отже, ЖБК може бути стороною договору кредиту під заставу житлового будинку, на який кооператив набуде права власності у майбутньому.

Інша річ, що виникає питання про можливість виселення із квартири члена кооперативу, який не сплачує певні внески, що йдуть на погашення кредиту. Але це питання вирішується звичайним шляхом у судовому порядку.

Однією з умов існування ЖБК є отримання прав на земельну ділянку, без чого неможливо збудувати житловий будинок. Тому доцільно було б надавати у першочерговому порядку земельну ділянку ЖБК, створеному особами, які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов за власні кошти.

Серед інтересів, які можуть бути максимально враховані та реалізовані при функціонуванні ЖБК, слід відзначити такі:

– будівництво за високими стандартами якості;

– зниження собівартості будівництва;

– контроль за безпекою та стимулювання використання інноваційних технологій шляхом застосування технологічних та інших пільг;

– урегулювання права власності на квартири та інше майно кооперативу — з урахуванням того аспекту, що трансформація відносин власності в ЖБК відбувається при переході від кооперативу до його члена права власності на квартиру та відповідної частки у праві власності на спільне майно [12, с. 26].

Найбільш важливими публічними інтересами, що значною мірою задовольняються в процесі діяльності ЖБК на ринку будівництва, є:

– «детінізація» будівництва, зокрема вжиття відповідних заходів з контролю за дотриманням ліцензійних умов, недопущення тіньового виконання будівельних робіт сторонніми особами, здійснення контролю за об'єктами незавершеного будівництва шляхом відстеження руху коштів та зобов'язань перед інвесторами в частині дотримання договірних умов, у тому числі термінів здачі об'єктів, тощо;

– дерегуляція, тобто оптимізація регуляторної політики з метою спрощення процедур отримання відповідних дозволів на будівництво, встановлення податкового режиму, що сприятиме виділенню ресурсів на капітальне будівництво, на оновлення, модернізацію, створення нових робочих місць тощо;

– забезпечення прозорості механізму фінансування, що цілком реально здійснити при залученні коштів у будівництво саме через ЖБК, адже на відміну від вкладника комерційного банку, що не має ніякої інформації, як, на які потреби і як ризиковано використовуються його кошти, вкладник кооперативної системи точно знає, хто й на яких умовах користується його грошима [10, с. 48].

Зусиллями ЖБК, на нашу думку, значно швидше та оптимальніше на ринку будівництва визначається такий важливий його параметр, як рівновісна ціна.

Держава має використати весь наявний в її розпорядженні комплекс засобів стимулювання вкладення коштів громадян та суб'єктів господарювання у будівництво житла з використанням такого спеціального механізму, яким є ЖБК. При цьому одночасно стимулюється і девелопмент, адже, як слушно зазначає Т. Суярко, сфера діяльності ЖБК значно ширше, ніж об'єднань співвласників багатоквартирного будинку, оскільки вони здійснюють функції не тільки по експлуатації житла, а й щодо спорудження або придбання житла, тому є більш актуальною формою об'єднання власників житла, які бажають поліпшити свої житлові умови [13, 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]. Зокрема, у будівельні проекти закладаються рішення, що забезпечують комфорт житлових будівель, раціональні апаратурно-будівельні компонування й ергономічність об'єктів, ресурсозбереження та екологічну безпеку.

Стимулювати використання новітніх технологій можливо двома шляхами: або запропонуванням певних пільг для кооперативів у разі використання сучасних матеріалів, або ж зняттям бар'єрів на шляху вільного використання сучасних матеріалів.

Будівельна галузь у цілому та зокрема будівництво житла так технічно зарегламентовані, що використання надсучасних технологій просто неможливо. Дешевше використовувати старі матеріали, передбачені будівельними нормами (ДБН), ніж отримати відповідні дозвільні документи на використання новітніх матеріалів. Крім цього, сам ЖБК не стане займатися легалізацією таких матеріалів в Україні.

На нашу думку, потрібно одночасно знімати бар'єри на шляху використання сучасних технологій і стимулювати їх використання ЖБК шляхом надання певних пільг, наприклад компенсація частини вартості матеріалів за рахунок держави — у разі отримання ними правової визначеності як інноваційної продукції. Одночасно слід проводити реорганізацію будівельного ринку шляхом зближення його з європейськими стандартами, які побудовані

на іншому принципі, ніж в Україні. У європейських державах сертифікується державними органами (і незалежними фахівцями) процес виробництва, а не кінцевий результат, як в Україні, і це є логічним, оскільки в результаті використання якісного процесу малоймовірно отримання неякісного кінцевого результату, але це надає значні можливості для змін, у той час як фокусування на кінцевому результаті фактично не дозволяє у подальшому змінювати процес виробництва.

Майбутні власники квартир у ЖБК повинні також мати стимули до забезпечення гарантій фінансування, здійснення реального контролю та нагляду за дотриманням усіх необхідних умов будівництва, зниження його собівартості, а отже, до побудови дійсно доступного житла.

На сьогодні роль законодавчої ініціативи у фінансуванні будівництва, на нашу думку, фактично зводиться до трьох ключових моментів, які потребують нормативного закріплення.

1. Створення сприятливих можливостей для розвитку якомога більшої кількості джерел та механізмів фінансування будівництва житла для громадян, тобто законодавство повинно надати громадянину альтернативу вибору у способах фінансування будівництва.

2. Забезпечення прозорості надання кредитів, позик, допомоги та ясність умов їх надання та повернення, тобто забезпечити максимальну безпеку від шахрайства як із боку тих, хто буде надавати кредити, та тих, хто їх буде отримувати, оскільки випадки зловживання трапляються досить часто з обох сторін.

3. Стимулювання умов для зниження вартості фінансових ресурсів, потрібних громадянам для будівництва, декількома шляхами, тобто громадянин сам повинен обрати найбільш прийнятний для нього варіант. Наприклад, компенсація державою частини процентів за кредитом, або компенсація частини вартості житла, або зниження процентної ставки за кредитами при виконанні певних умов, надання кредитів як фізичним особам членам кооперативу, так і безпосередньо кооперативу як юридичній особі, купівля державою квартир у забудовника і продаж квартир у розстрочення тощо.

Різноманіття цих механізмів з часом дозволить дуже швидко виявити найбільш ефективні в умовах українських реалій, а неефективні самі по собі зійдуть нанівець і не використовуватимуться (наприклад, як у випадку поступових змін у порядку оподаткування, було практично завершено використання такого правового інституту, як договір про спільну діяльність), на противагу поступовій заміні одних варіантів на інші, що дуже гальмує розвиток будівельного ринку України та не сприяє швидкому задоволенню потреб населення в житлі.

Саме у Законі України «Про житлову кооперацію» слід зробити законодавче вдосконалення в частині визначення видів кооперативів та їх статусу, регулювання їх діяльності на базі трьох різновидів: житловий, житлово-будівельний кооператив та житловий кооператив індивідуальних забудовників.

Ще однією гострою проблемою є те, що чинне законодавство України не має жодного прозорого механізму набуття ЖБК земельної ділянки у власність, крім безоплатного отримання згідно з рішенням місцевих органів влади, яке на практиці майже неможливо отримати. Тобто питання про землю є ключовим для подальшого розвитку житлової кооперації в Україні.

На нашу думку, потрібно вдосконалити механізм декларативного права на земельну ділянку для житлових кооперативів, тобто потрібні розроблення та введення в дію механізму, який би дозволяв діючому ЖБК отримувати земельну ділянку, заявивши про це до місцевого органу влади. А щоб ЖБК не мав проблем з отриманням землі, місцеві органи влади слід зобов'язати у відносно короткий строк розробити план перспективних забудов для населеного пункту. Тоді будь-який кооператив, заявивши задовільні параметри для забудови цих ділянок, отримує право на набуття земельної ділянки у власність.

На нашу думку, при цьому слід ввести обмеження, які б не дозволяли будь-якій особі, будь-то пайовик або кредитор, отримувати право власності на земельну ділянку до закінчення будівництва. Це обмеження потрібне, аби пільги кооперативів не були використані для відчуження державної власності — земельних ділянок шахрайським шляхом, наприклад створення кооперативу, отримання землі, а потім ліквідації кооперативу з передаченням ділянки засновникам. У разі ліквідації кооперативу або припинення будівництва більш певного строку законодавча норма повинна передбачати повернення земельної ділянки державі.

Для цього слід внести відповідні зміни до Земельного кодексу України, розробити та прийняти Закон України «Про земельні торги», внести зміни до законів України «Про оренду землі», «Про плату за землю», а також нормативні документи місцевих органів влади.

Таким чином, подальший розвиток ЖБК потребує втручання в значну кількість правових галузей та підгалузей і розроблення дієвих механізмів, які б передбачали:

1) прийняття спеціального Закону України «Про житлову кооперацію» з видовим розмежуванням житлових кооперативів;

2) комплекс змін до цивільного законодавства, яким було б урегульовано питання про право власності у житловому кооперативі залежно від його виду;

3) значне спрощення використання новітніх технологій та сучасних матеріалів;

4) значне спрощення механізмів кредитування та введення різноманіття інструментів;

5) комплекс змін до земельного законодавства, спрямованих на встановлення прозорих та легітимних процедур надання земельних ділянок ЖБК.

Тобто, враховуючи наявність у цьому разі системно-логічного зв'язку між категоріями «ІНТЕРЕСИ — ФУНКЦІЇ — ПРАВОВІ ЗАСОБИ» [8, 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. Формування законодавчої бази ринку будівництва об'єктів нерухомості в контексті будівельної політики держави триває, і першочерговою метою цього процесу є запровадження такого законодавчого регулювання правовідносин на ринку будівництва об'єктів нерухомості, яке було б цілком адекватним систематиці даного ринку. Проте на сьогодні в його законодавчому забезпеченні існує низка прогалин.

Зокрема, більше уваги має бути приділено саме житлово-будівельним кооперативам як новому, необхідному на ринку суб'єкту відносин, що мусить отримати відповідне законодавче забезпечення шляхом прийняття спеціального Закону України «Про житлову кооперацію», в якому слід здійснити законодавче вдосконалення в частині визначення видів кооперативів та їх статусу, регулювання їх діяльності на базі трьох різновидів: житловий, житлово-будівельний кооператив та житловий кооператив індивідуальних забудовників.

Інтереси, які можуть бути максимально враховані та реалізовані при функціонуванні ЖБК:

– будівництво за високими стандартами якості;

– зниження собівартості будівництва;

– контроль за безпекою та стимулювання використання інноваційних технологій шляхом застосування технологічних та інших пільг;

– урегулювання права власності на квартири та інше майно кооперативу — з урахуванням того аспекту, що трансформація відносин власності в ЖБК відбувається при переході від кооперативу до його члена права власності на квартиру та відповідної частки у праві власності на спільне майно.

Отже, подальший розвиток ЖБК потребує втручання в значну кількість правових галузей та підгалузей і розробки дієвих механізмів, які б передбачали таке:

прийняття спеціального Закону України «Про житлову кооперацію» з видовим розмежуванням житлових кооперативів;

комплекс змін до цивільного законодавства, яким було б урегульовано питання про право власності у житловому кооперативі в залежності від його виду;

значне спрощення використання новітніх технологій та сучасних матеріалів;

значне спрощення механізмів кредитування та введення різноманіття інструментів;

комплекс змін до земельного законодавства, спрямованих на встановлення прозорих та легітимних процедур надання земельних ділянок ЖБК.

На нашу думку, такі заходи стануть поштовхом до подальшого розвитку ринку будівництва об'єктів нерухомості, що відкриє українському «середньому класу» ефективний шлях до здійснення надійних інвестицій у власне житло. У масштабах держави це, безумовно, означатиме серйозний крок до подолання економічної кризи.

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, госп-во і право. — 2004. — № 6. — С. 8–11.
3. Задихайло Д. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2006. — № 1 (44). — С. 129–138.
4. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В. В. Зіновчук. — 2-ге вид., допов. і переробл. — К. : Логос, 2001. — 380 с.
5. Історія кооперативного руху / С. І. Бабенко, В. Г. Галюк, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук та ін. ; Укркоопспілка, Львів. комерц. акад. — Львів : Ін-т українознавства НАНУ, 1995. — 410 с.
6. Кооперативне право : підруч. для кооперат., сільськогосп., екон., юрид. вищ. навч. закл. і ф-тів / за ред. В. І. Семчика. — К. : ІнЮре, 1998. — 336 с.
7. Коршунов П. Н. Жилищный накопительный кооператив: проблемы правового статуса и защиты прав членов : дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / П. Н. Коршунов. — М., 2008. — 229 с.
8. Кочергина Е. А. Содержание организационно-правовых форм предпринимательских обществ: интересы, функции, правовые средства : монография / Е. А. Кочергина. — Х. : Основа, 2005. — 236 с.
9. Кучеренко І. М. Організаційно-правові форми юридичних осіб приватного права : монографія / І. М. Кучеренко. — К. : Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2004. — 328 с.

10. Мануляк Є. Формування моделі фінансування будівництва багатоквартирного житлового будинку через споживчий (іпотечний) кооператив / Є. Мануляк // Актуальні питання цивільного та господарського права. — 2008. — № 6 (13). — С. 43–48.
11. Мілаш В. С. Господарське право : курс лекцій / В. С. Мілаш. — Х. : Право, 2008. — 496 с. (ч. 1), 336 с. (ч. 2).
12. Позова Д. Трансформація відносин власності в житлово-будівельному кооперативі / Д. Позова // Підприємництво, госп-во і право. — 2011. — № 9. — С. 23–26.
13. Суярко Т. Д. Договір управління житлом : дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 / Т. Д. Суярко. — Х., 2008. — 225 с.

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖСК В КОНТЕКСТЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Ковалева А. П.

Рассмотрены отдельные аспекты законодательного обеспечения и государственного регулирования отношений на строительном рынке, особенно такого субъекта, как жилищно-строительные кооперативы. Обоснованы целесообразность институциализации этого типа участника рынка строительства и необходимость создания соответственной законодательной базы его функционирования.

Ключевые слова: *строительный рынок, жилищно-строительный кооператив, строительная политика государства, правовое регулирование правоотношений на строительном рынке.*

THE PROBLEM OF THE STATES INSURING OF THE HOUSING COMPANY IN THE CONTEXT OF THE STATE BUILDING POLICE

Kovaleva A. P.

In this article some aspects legislation and state regulation on the construction market and, in particular, with respect to such subject as its housing cooperatives are considered. The usefulness of the institutionalization of this type of market participants and necessity of creation the construction of the relevant legal framework are grounded.

Key words: *construction market, building society, building government policy, regulation, legal construction market.*

УДК 346/5(477)

ІСТОРІЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

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

Досліджено та проаналізовано досвід становлення регуляторної політики як напряму державної діяльності, спрямованого на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами та іншими органами державної влади і суб'єктами господарювання. Надано аналіз сучасного становища регуляторної політики у сфері господарської діяльності в Україні. Запропоновано внесення до концепції державної регуляторної політики інституціональних змін.

***Ключові слова:** регуляторна політика, економічна політика, дерегуляція, адміністративна реформа, організаційно-господарські повноваження, Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва.*

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України, підвищення ефективності економічної політики держави регуляторна політика у сфері господарської діяльності набуває вирішального значення не тільки для розвитку підприємництва, а й для покращення ефективності економіки держави в цілому.

Україна пройшла декілька етапів у розвитку регуляторної діяльності починаючи з 1998 р. і до сьогодення. Протягом цього часу було напрацьовано великий досвід впровадження регуляторної політики як одного з ключових напрямів державної політики, спрямованого на вдосконалення правового регулювання господарських та адміністративних відносин.

Аналізуючи історичний досвід розвитку регуляторної політики в Україні, можна визначити помилки, які припускаються на концептуальному рівні та повторюються з часом і мають системний характер.

Для створення дієвої концепції та стратегії подальшого розвитку регуляторної політики в Україні необхідно докладно дослідити історичний досвід та помилки, яких було припущено на різних рівнях її реалізації.

© Колесніков О. А., 2012

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В юридичній літературі питання розвитку регуляторної політики у сфері господарської діяльності в сучасних умовах не були предметом комплексних досліджень. Разом із тим деякі аспекти інституціонального дослідження питань регуляторної політики в історично-правовому аспекті цієї проблеми було освітлено в працях Д. Задихайла, О. Юлдашева. Зазначене зумовлює актуальність обраної теми.

Виклад основного матеріалу. Після розпаду СРСР і проголошення Україною суверенітету та незалежності в країні активно розпочався процес державотворення. Одним із напрямів цього процесу стало нормотворення і передусім законодавче закріплення та забезпечення змін, що сталися в суспільстві.

Ураховуючи відмову від адміністративної моделі управління економікою і перехід до ринкової економіки, необхідно було створити відповідну законодавчу базу, яка дала б напрям для подальшого розвитку економіки та суспільства в цілому.

На виконання цього завдання у 1991 р. приймається низка законів, спрямованих на створення та розвиток недержавного сектору економіки:

– 07.02.1991 р. — Закон УРСР «Про власність» (№ 697-XII);

– 07.02.1991 р. — Закон УРСР «Про підприємництво» (№ 698-XII);

– 20.03.1991 р. — Закон УРСР «Про банки і банківську діяльність» (№ 872-XII);

– 27.03.1991 р. — Закон УРСР «Про підприємства в Українській РСР» (№ 887-XII);

– 19.09.1991 р. — Закон України «Про господарські товариства» (№ 1576-XII);

– 10.12.1991 р. — Закон України «Про товарну біржу» (№ 1956-XII);

– 20.12.1991 р. — Закон України «Про селянське (фермерське) господарство» (№ 2009-XII) та багато інших.

Зазначеними законами, спрямованими на реалізацію Декларації про державний суверенітет України, встановлюються основні засади господарювання в Україні, визначаються загальні правові, економічні та соціальні принципи здійснення підприємництва.

Надалі процес нормотворчості набуває лавиноподібного характеру: від стану повної неврегульованості у 1991 р. до стану тотальної зарегульованості всіх правовідносин у сфері господарської діяльності у 2003 р. За цей період приймається близько 36 тис. нормативно-правових актів, які впливають на діяльність суб'єктів господарювання.

Створюється система державних органів з нормотворчими повноваженнями у сфері господарювання. При цьому кожен орган, розробляючи той чи

інший нормативно-правовий акт, закріплює в ньому свій «державний» інтерес. Інтереси бізнесу як такі, що існують поза межами державних інтересів, до уваги не беруться. Суб'єкт господарювання зіштовхнувся з проблемою, коли бюрократичний опір у веденні господарської діяльності вже неможливо подолати звичайними законними засобами.

Усе це призводить до того, що частина бізнесу закривається або йде «в тінь», а частина — «пристосовується». Цей період характеризується значним сплеском виявів корупції та хабарництва, становленням нових «правил гри» для бізнесу, при яких суб'єкт господарювання повністю залежить від державного службовця, наділеного владними повноваженнями або контролюючого той чи інший аспект господарської діяльності. Таке становище об'єктивно вимагало створення єдиного державного органу із спеціальними повноваженнями, основною метою діяльності якого були б підтримка та захист інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях їх взаємовідносин з органами влади: від відстоювання інтересів бізнесу при ухваленні законів та інших нормативно-правових актів до контролю за виконанням суб'єктами владних повноважень своїх функцій та обов'язків щодо суб'єктів господарювання.

Перші спроби оптимізувати державне регулювання економіки були здійснені ще у травні 1991 р. Згідно з постановою Кабінету Міністрів УРСР № 12 «Про перелік міністерств та інших центральних органів управління УРСР» було утворено Державний комітет України з сприяння малим підприємствам і підприємництву. Головним завданням новоутвореного органу було визначено: здійснення державної підтримки і координації розвитку підприємництва, у тому числі малого бізнесу, реалізація стратегії державної політики розвитку суспільного виробництва, сприяння структурній перебудові економіки, формування системи заходів щодо забезпечення економічної самостійності України. У такому вигляді комітет проіснував неповних чотири роки.

Указом Президента України від 15 березня 1995 р. «Про реформування системи державної підтримки підприємництва» було утворено окремий підрозділ Міністерства економіки України на базі комітету, а сам комітет ліквідовано.

Аналіз стану справ за час, що минув після ухвалення цього рішення, засвідчив, що ліквідація самостійного органу державної виконавчої влади не сприяла активізації розвитку підприємництва в Україні. Необхідність виконання державою функції підтримання малого та середнього бізнесу об'єктивно вимагала створення відповідного спеціального відомства.

29 липня 1997 р. Указом Президента України № 737/97 було створено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва.

Запровадження нових підходів до державного регулювання сфери підприємництва у 1998 р. та проголошення Президентом України у 2000 р. державної регуляторної політики у сфері підприємництва як одного з головних пріоритетів у діяльності органів виконавчої влади щодо здійснення економічних реформ визначило курс держави на зняття суперечностей між суспільною ситуацією та політикою, що стала неадекватною потребам ринкових відносин. Процес поглиблення реформ потребував змін у системі регулювання сфери господарської діяльності, виключення надмірного державного втручання.

З того часу питання оптимізації державного регулювання підприємницької діяльності вирішувалися різними шляхами, але системної роботи в цьому напрямку не було, оскільки ця функція була для органів влади додатковою і більше заважала, як вони вважали, виконанню головних завдань того чи іншого органу влади. Лише 22 січня 2000 р. Указом № 89/2000 «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» забезпечення проведення єдиної регуляторної політики у сфері підприємництва визнано одним із головних пріоритетів у діяльності органів виконавчої влади щодо здійснення економічних реформ.

25 травня 2000 р. Указом № 721/2000 «Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва» Президент України створив центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері підприємництва, — Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва (Держпідприємництво).

Основними завданнями Держпідприємництва України було визнано:

– участь у формуванні та реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, державної політики у сфері підприємництва, державної політики щодо ліцензування підприємницької діяльності та державної реєстрації підприємництва;

– координацію діяльності органів виконавчої влади, пов'язаної з розробленням та реалізацією заходів щодо проведення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, ліцензування підприємницької діяльності, державної реєстрації підприємництва;

– сприяння формуванню системи фінансово-кредитної, консультативної та інформаційної підтримки підприємництва.

Провадження державної регуляторної політики протягом 2000–2003 рр. у сфері підприємництва спрямовувалося на:

– здійснення заходів щодо усунення обмежень у діючих нормативно-правових актах, які стримують розвиток підприємництва (дерегулювання), що дозволяло мобільно реагувати на потреби ринкових вимог;

– упровадження стандартизованої системи процедур з підготовки регуляторних актів з обов'язковим обґрунтуванням доцільності їх прийняття;

– створення механізмів для забезпечення прийняття послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей регулювань і оцінки ефективності їх дії;

– побудову та впровадження прозорої моделі публічного діалогу між органами виконавчої влади та підприємцями для участі широких кіл громадськості у процесі нормотворення та прийняття виважених державних рішень.

Незважаючи на «вибірковий» характер цієї діяльності, провадження державної регуляторної політики протягом цих років характеризувалося певними позитивними зрушеннями щодо впорядкування нормативного підґрунтя для регулювання сфери підприємництва.

Застосування стандартизованих процедур з підготування регуляторних актів з обов'язковим обґрунтуванням доцільності їх прийняття дозволило Держпідприємництву України призупинити прийняття понад 30 % регуляторних актів на стадії їх розроблення, а проведення публічних обговорень — до 40 % проектів регуляторних актів, що не відповідали вимогам ринкових відносин.

Практика провадження державної регуляторної політики у сфері підприємництва підтвердила доцільність її поширення на регулювання господарських відносин та потребувала законодавчого затвердження діючих положень, і особливо закріплення прозорості процесу прийняття державних рішень, що відповідно мало активізувати діяльність громадсько-правових інститутів, спроможних впливати на зменшення адміністративного тиску регулювання сфери господарських відносин і збалансувати інтереси державних органів та суб'єктів господарювання.

Починаючи з 2004 р. правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики встановлено Законом України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (№ 1160-IV). Закон уперше чітко визначив понятійний апарат у сфері регуляторної діяльності. Уперше чітко надано визначення регуляторної політики у сфері господарської діяльності як напряму державної політики, спрямованого на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, порядку та спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

На цьому етапі провадження державної регуляторної політики формується принципово нова прогресивна система державного управління, спрямована на переорієнтацію діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Поширення регуляторної політики на державне регулювання господарських відносин, обов'язковість адміністративних процедур з розроблення та прийняття регуляторних актів для всіх регуляторних органів, включаючи органи місцевого самоврядування, суттєво поширило коло суб'єктів регуляторного процесу, безпосередніми учасниками якого стали також громадські організації, їх об'єднання, наукові установи, консультативно-дорадчі органи.

На розвиток демократичних процесів суспільства, сприяння налагодженню системного діалогу органів виконавчої влади і громадськості, підвищення якості підготовки та прийняття рішень з важливих питань державного та суспільного життя з урахуванням думки громадськості, створення умов для участі громадян у розробленні проектів таких рішень Президентом України видано Указ від 31 липня 2004 р. № 854 «Про забезпечення умов для більш широкої участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики» та затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2004 р. № 1387 Порядок проведення консультацій з громадськістю з питань формування та реалізації державної політики. Зазначені документи гармонійно підсилили законодавчо закріплені засади державної регуляторної політики та підвищили дієвість її механізмів щодо залучення громадян до участі в управлінні державними справами, забезпечення гласності, відкритості та прозорості в діяльності органів виконавчої влади.

За період здійснення регуляторної політики викристалізувалася головна мета цієї політики, а саме: досягнення інтересів суб'єктів підприємництва в цивілізованому правовому середовищі шляхом забезпечення мінімального державного втручання в бізнес, удосконалення правового регулювання господарських та адміністративних відносин між регуляторними або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, а в економічному сенсі — максимальне зниження трансакційних і податкових витрат малого та середнього бізнесу. Реалізація цього завдання дасть потужний поштовх для розвитку підприємництва, що значною мірою розв'яже проблеми зайнятості населення, зменшить соціальну напругу в суспільстві та надасть змогу розвивати ті напрями економічної діяльності, які недоцільно розвивати великому бізнесу або суб'єктам державного сектору економіки. Ця активність економічно активної частини населення стане, у свою чергу, поштовхом для виникнення та реалізації інноваційних продуктів, росту економіки в цілому.

В умовах фінансової кризи і хронічного дефіциту бюджету успішна реалізація регуляторної політики надасть можливість зменшити навантаження на бюджет не тільки за рахунок скорочення обсягів фінансування державної програми зайнятості населення, а й за рахунок коштів населення, які залучатимуться до розвитку власного бізнесу.

У цьому розумінні регуляторна політика виконує функцію інструменту реалізації проблем зайнятості населення, проблем інвестування в економіку держави коштів, що зберігаються населенням дома або за кордоном. За даними незалежних фінансових аналітиків, цей обсяг складає від 10 до 30 млрд грн.

Для реалізації цього завдання необхідним є створення такого правового середовища, яке, по-перше, повинно бути зрозумілим для підприємця; по-друге, не перевантажувати його податковими, адміністративними та трансакціонними витратами; по-третє, бути стабільним і незмінним протягом достатнього для адаптації та появи довіри з боку підприємців.

У період трансформації економіки командно-адміністративного типу в ринкову економіку, яка розпочалася з початку 90-х рр. XX ст. і триває до сьогодення, за допомогою регуляторної політики держава має відійти від таких атавізмів соціалістичної економіки, як високий ступінь зарегульованості і централізації, тотальний контроль за всіма економічними процесами як на макроекономічному, так і на тактичному рівні.

Державна регуляторна політика визначає певні стандарти щодо необхідних процедур підготування та ухвалення рішень на всіх владних рівнях. Саме використання норм та принципів регуляторної політики в Україні дасть змогу забезпечити перехід державного управління на новий якісний рівень.

Виходячи з принципів державної регуляторної політики, закріплених Законом, дії всіх учасників регуляторного процесу, який має довгостроковий характер, повинні бути спрямовані на забезпечення балансу інтересів суб'єктів господарювання, громадян, держави. Формування такого балансу залежить від прийняття виважених рішень із запровадження нових державних регулювань з урахуванням максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів.

На забезпечення виконання норм Закону та з метою формування цілісної нормативно-правової бази державної регуляторної політики Президентом та Урядом України прийнято низку таких нормативно-правових актів:

– Указ Президента України від 12.05.2005 р. № 779 «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва»;

– Указ Президента України від 01.06.2005 р. № 901 «Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики»;

– Указ Президента України від 03.09.2007 р. № 816 «Про концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності»;

– Указ Президента України від 09.08.2008 р. № 698 «Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності»;

– Указ Президента України від 27.04.2011 р. № 504 «Про Національний план дій на 2011 рік щодо впровадження економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава"»;

– постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2004 р. № 150 «Про офіційне оприлюднення регуляторних актів, прийнятих місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади та їх посадовими особами, і внесення змін до Порядку оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади»;

– постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2004 р. № 226 «Про затвердження Положення про апеляційну регуляторну комісію»;

– постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2004 р. № 308 «Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта»;

– розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.09.2005 р. № 391-р «Про подальші заходи щодо здійснення державної регуляторної політики».

Методики проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта встановлюють єдиний підхід до підготування аналізу регуляторного впливу регуляторних актів та відстеження їх результативності, а також забезпечують відповідність державного регулювання господарських відносин принципам державної регуляторної політики: доцільності, адекватності, ефективності, передбачуваності, прозорості та врахування громадської думки.

Ці нормативно-правові акти і роз'яснення Держпідприємництва створили досить повне та якісне законодавче поле, яке достатньою мірою забезпечило впровадження всіх визначених Законом норм державної регуляторної політики.

Унаслідок проведення адміністративної реформи Указом Президента України від 9 грудня 2010 р. № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» Держпідприємництво було ліквідовано. Його функції у сфері реалізації державної регуляторної політики та державної політики з питань розвитку підприємництва було покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, положення про яке було затвердже-

но Указом Президента України від 31 травня 2011 р. № 634/2011 «Про міністерство економічного розвитку і торгівлі України». У результаті цієї реформи утворено міністерство, яке, з одного боку, набуло функцій регуляторного органу, що здійснює регуляторну діяльність у рамках покладених на нього завдань, а з другого — спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань регуляторної політики, який повинен контролювати регуляторну діяльність регуляторних органів на предмет дотримання ними вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики в сфері господарської діяльності», у тому числі погоджувати чи відмовляти в погодженні проектів регуляторних актів, приймати рішення щодо скасування або приведення у відповідність до принципів державної регуляторної політики діючих регуляторних актів, а також виконувати інші контрольні функції, включаючи право накладати адміністративні стягнення у сфері регуляторної політики. У створеному таким чином центральному органі виконавчої влади було концептуально закладено конфлікт інтересів.

Розв'язання цього внутрішнього конфлікту було здійснено шляхом утворення нового центрального органу виконавчої влади — Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Відповідний Указ Президента України «Про Державну службу України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва» № 1168/2011 було підписано 19 грудня 2011 р. Функції та завдання цієї Державної служби на сьогоднішній день не визначено. Але, враховуючи ті проблеми в реалізації державної регуляторної політики, з якими зіштовхнулися не тільки суб'єкти господарювання, а й регуляторні органи, можна з високою мірою достовірності передбачати, що функції Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва у сфері реалізації державної регуляторної політики будуть аналогічними або дуже близькими до функцій Держпідприємництва в цій сфері. При цьому статус створеного органу значно знижено, що навряд чи дасть можливість виконувати концептуальні завдання державної регуляторної політики навіть на тому рівні, на якому це здійснювало Держпідприємництво.

Висновки. В Україні в цілому сформовано законодавство, яким визначено правові засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. При розробленні законів та підзаконних нормативно-правових актів з питань регуляторної політики використовувався передовий досвід як країн із розвиненою економікою, так і досвід країн СНД. Незважаючи на це, регуляторна політика України у сфері господарської діяльності так і не набула системного характеру, закладені принципи регуляторної політики не у повному обсязі реалізовані в існуючому правовому середовищі, на концеп-

туальному рівні недостатньо визначено теоретико-методичні засади регуляторної політики, підготовки і прийняття справедливих і якісних державних рішень.

В умовах світової економічної кризи кожна країна зосереджується на розвитку національної економіки, підтриманні національного, особливо екпортно орієнтованого, виробника, запроваджує відповідні механізми його захисту. Свідченням тому є торговельні війни, що вже зачіпають і інтереси України. При цьому виробники України залишаються без підтримки з боку держави, і якщо вони не представляють олігархічний бізнес, то, як правило, втрачають відповідні ринки збуту. Від цього страждають представники не тільки малого та середнього бізнесу, а й великого неасоційованого бізнесу.

У цих умовах убачається за доцільне розширити коло повноважень спеціально уповноваженого органу з питань підтримання підприємництва відповідними завданнями захисту національного виробника та підняти його статус, винести цю функцію на рівень віце-прем'єр-міністра України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Юлдашев О. Х. Проблеми вдосконалення регуляторної політики в Україні : монографія / О. Х. Юлдашев. — К., 2005. — 360 с.
2. Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності в Україні : довідник / Ю. А. Авксентьєв, Г. М. Білоус, К. О. Ващенко та ін. — К. : Логос, 2004. — 183 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. — М. : Новое изд-во, 2007. — 224 с.
4. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 9. — Ст. 79.
5. Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва : Указ Президента України від 12.05.2005 р. № 779 // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 49. — Ст. 3049.
6. Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики : Указ Президента України від 01.06.2005 р. № 901 // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 22. — Ст. 1193.
7. Про концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : Указ Президента України від 03.09.2007 р. № 816 // Офіц. вісн. України. — 2007. — № 30. — Ст. 602.
8. Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності : Указ Президента України від 09.08.2008 р. № 698 // Офіц. вісн. Президента України. — 2008. — № 31. — Ст. 955.
9. Про офіційне оприлюднення регуляторних актів, прийнятих місцевими органами виконавчої влади, територіальними органами центральних органів виконавчої влади та їх посадовими особами, і внесення змін до Порядку оприлюднення

у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади : постанова Каб. Міністрів України від 11.02.2004 р. № 150 // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 6. — Ст. 323.
10. Про затвердження методик проведення аналізу впливу та відстеження результативності регуляторного акта : постанова Каб. Міністрів України від 11.03.2004 р. № 308 // Офіц. вісн. України. — 2004. — № 10. — Ст. 612.

ИСТОРИЯ ВНЕДРЕНИЯ И ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Колесников А. А.

Исследован и проанализирован опыт становления регуляторной политики как направления государственной деятельности, направленной на совершенствование правового регулирования хозяйственных отношений, а также административных отношений между регуляторными органами и другими органами государственной власти и субъектами хозяйственной деятельности. Представлен анализ современного положения регуляторной политики в сфере хозяйственной деятельности в Украине. Предложено внесение в концепцию государственной регуляторной политики институциональных изменений.

Ключевые слова: *регуляторная политика, экономическая политика, дерегуляция, административная реформа, организационно-хозяйственные полномочия, Государственная служба Украины по вопросам регуляторной политики и поддержке предпринимательства.*

HISTORY OF INTRODUCTION AND LEGAL ENSURING OF STATE REGULATORY POLICY IN UKRAINE

Kolesnikov O. A.

Progress in development of regulatory policy was researched and analyzed both as area of state activity aimed at improving of legal regulation of economic relationships and administrative relations between regulatory authorities and other agencies of state power, and business entities. Analysis of current state of regulatory policy in the sphere of economic activity in Ukraine was furnished. Institutional amendments to the conception of state regulatory policy were proposed.

Key words: *regulatory policy, economic policy, deregulation, administrative reform, executive economic authorities, State Service of Ukraine for Regulatory Policy and Entrepreneurship Development.*

УДК 346.2:615.12

ОСОБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ

***Н. С. Морщагіна**, здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено питання правосуб'єктності аптечних закладів та особливості їх господарсько-правового статусу з огляду на особливе суспільне значення забезпечення населення лікарськими засобами. Правова конфігурація правосуб'єктності аптечних закладів як суб'єктів господарювання має враховувати низку специфічних публічних інтересів щодо функціонування роздрібного ринку лікарських засобів як таких.

***Ключові слова:** аптечні заклади, суб'єкти господарського права, господарська компетенція.*

Постановка проблеми. У господарському праві поняття суб'єкта визначається тим, що суб'єктами господарського права є учасники господарських відносин — юридичні особи, тобто організації та їх структурні підрозділи. Крім того, окремі громадяни, відповідно до ст. 128 Господарського кодексу України, здійснюють підприємництво без створення юридичної особи і визначаються суб'єктами господарювання у разі здійснення підприємницької діяльності за умови державної реєстрації. У цьому випадку суб'єкти господарського права діють або як власники основних засобів виробництва, або як господарюючі суб'єкти, засновані власниками. Управлінські ж організації міністерства, відомства законом визначені як уповноважені власником (власниками) органи. Виходячи з цього, усі суб'єкти господарського права за своїм господарсько-правовим статусом, підкреслює О. Вінник, поділяються на суб'єктів господарювання, тобто суб'єктів господарського права, які безпосередньо здійснюють господарську діяльність; суб'єктів організаційно-господарських повноважень, які здійснюють управління господарською діяльністю, у тому числі організацію такої діяльності [1, с. 61–63].

Отже, обсяг прав та обов'язків суб'єктів господарського права, зазначає С. Грудницька, має динамічний характер, який залежить не тільки від цілей і завдань їх діяльності, що визначають статусні права і обов'язки, а й від кількості та характеру господарських зв'язків, в яких перебуває суб'єкт. У поточних правах і обов'язках замикається коло пізнання правосуб'єктності

© Морщагіна Н. С., 2012

індивідів і колективів — приватної та публічної; у результаті аналізу суперечностей і конфліктів, що виявляються в них, відкриваються потреби в удосконаленні правового регулювання на черговому витку збалансування приватних і публічних інтересів [2]. Розв'язання проблем господарської правосуб'єктності аптечних закладів припускає динамічне узгодження приватних і публічних інтересів, що відбуваються у рамках організаційно-господарських зобов'язань.

Основи законодавства України про охорону здоров'я (ст. 16) встановлюють, що безпосередньо охорону здоров'я забезпечують аптечні та інші заклади охорони здоров'я. При цьому, згідно з цією статтею, заклади охорони здоров'я створюються підприємствами, установами та організаціями з різними формами власності, а також приватними особами за наявності необхідної матеріально-технічної бази і кваліфікованих фахівців. Крім того, аптечні заклади, як правило, створюються не тільки юридичними, а й фізичними особами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження господарської правосуб'єктності суб'єктів господарського права ґрунтується на потужній практичній актуалізації, а також була і залишається предметом досліджень з боку вчених-господарників, зокрема В. Мамутова, Г. Знаменського, Д. Задихайла, В. Хахуліна, А. Пилипенко, В. Щербини, Є. Суханова, О. Підопригори та ін. У роботах зазначених науковців висвітлюються загальні питання господарської правосуб'єктності та статусу суб'єктів господарювання, але питання господарської правосуб'єктності та господарсько-правового статусу аптечних закладів з огляду на його спеціалізований характер залишилося поза увагою.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження господарсько-правового статусу та господарської правосуб'єктності аптечних закладів при здійсненні господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. У Переліку закладів охорони здоров'я, затвердженому наказом МОЗ України від 28 жовтня 2002 року № 385, окремим пунктом відокремлено фармацевтичні (аптечні) заклади, до яких належать аптеки, аптечні бази (склади) тощо. При цьому, згідно з цим наказом, аптека — заклад охорони здоров'я, основним завданням якого є забезпечення населення, закладів охорони здоров'я, підприємств, установ і організацій лікарськими засобами та виробами медичного призначення. Аптека, на яку покладено організаційно-методичне керівництво аптеками району (міста), називається центральною районною (міською) аптекою. Аптека, призначена для переважного забезпечення однієї або декількох лікарень, інших закладів охорони здоров'я, а також населення медикаментами і предметами медичного призначення, називається відповідно лікарняною або міжлікарняною аптекою.

Як наслідок, відповідно до ст. 19 Закону України «Про лікарські засоби», оптова, роздрібна торгівля лікарськими засобами на території України здійснюється підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності на підставі ліцензії, яка видається в порядку, встановленому законодавством. Разом із тим згідно з ДСТУ 4303:2004 «Торгівля роздрібна та оптова. Терміни та визначення понять» (чинний від 01.07.2005 р.), який встановлює українські терміни та визначення понять у сфері торгівлі, вимоги якого чинні для застосування у роботі підприємств, установ, організацій, що діють на території України, а також міністерств (відомств): роздрібна торгівля — вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надання йому торговельних послуг; оптова торгівля — вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товару за договорами поставки партіями, для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надання пов'язаних з цим послуг; роздрібне торговельне підприємство — майновий комплекс, який є господарською статутною ланкою в роздрібній торгівлі з правами юридичної особи, що здійснює закупівлю товарів для їх продажу кінцевому споживачеві та надає йому послуги; роздрібний товарооборот — обсяг продажу товарів споживачам для особистого, сімейного, домашнього використання та реалізації торговельних послуг; оптове торговельне підприємство — майновий комплекс, який є господарською статутною ланкою в оптовій торгівлі з правами юридичної особи, яка закуповує і продає за договором поставки (контрактації тощо) товари партіями тим, хто купує їх для подальшого перепродажу або виробничого споживання та надає їм пов'язані з цим торговельні послуги.

У продовження вимог законодавства Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібної торгівлі лікарськими засобами, що затверджені спільним наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Державної інспекції з контролю якості лікарських засобів від 03.03.2009 р. № 44/27, відносять до аптечних закладів аптечні склади (бази), аптеки та їх структурні підрозділи. При цьому аптечний склад (база) — заклад охорони здоров'я, основне завдання якого полягає в забезпеченні лікарськими засобами інших суб'єктів оптової або роздрібної торгівлі, закладів охорони здоров'я та виробників лікарських засобів шляхом здійснення ними оптової торгівлі; аптека — заклад охорони здоров'я, основним завданням якого є забезпечення населення, закладів охорони здоров'я, підприємств, установ та організацій лікарськими засобами шляхом здійснення роздрібної торгівлі; аптечний кіоск — структурний підрозділ аптеки, який створюєть-

ся на підприємствах, в установах та організаціях для роздрібної торгівлі готовими лікарськими засобами, що відпускаються без рецептів лікаря; аптечний пункт — структурний підрозділ аптеки, який створюється у лікувально-профілактичних закладах для торгівлі готовими лікарськими засобами.

Ураховуючи викладене, на нашу думку, вдалим є визначення поняття аптечного закладу, надане В. Пашковим, який вважає, що аптечний заклад — це заклад охорони здоров'я, який діє як суб'єкт господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності або його структурний підрозділ у вигляді аптеки, що, у свою чергу, може мати такі свої структурні підрозділи: аптечний пункт, аптечний магазин та аптечний кіоск, аптечна база (склад), основним завданням якого є забезпечення населення, закладів охорони здоров'я, підприємств, установ і організацій лікарськими засобами, виробами медичного призначення, іншою фармацевтичною та медичною продукцією. У свою чергу, фармацевтичний заклад — це заклад охорони здоров'я, що діє як суб'єкт господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності або негосподарюючий суб'єкт у формі юридичної особи публічного права у вигляді бази (складу) медичної техніки, бази спеціального медичного постачання, контрольно-аналітичної лабораторії, лабораторії з аналізу якості лікарських засобів, магазину медичної техніки та медичної оптики, органу державного контролю якості лікарських засобів, завданням яких є забезпечення різноманітних потреб населення в галузі охорони здоров'я шляхом виконання послуг або робіт фармацевтичного характеру, у тому числі шляхом надання адміністративних послуг [3, с. 90–91]. Тобто він, з одного боку, чітко відносить аптечні заклади до закладів охорони здоров'я, а з другого — відокремлює аптечні і фармацевтичні заклади. Зазначене фактичне підтверджується низкою нормативно-правових актів.

Суб'єкти господарського права мають низку ознак правосуб'єктності, закріплених господарським законодавством. По-перше, ці суб'єкти мають певну організаційно-правову форму, в якій здійснюється господарська або управлінська діяльність. Організаційно-правову форму можна визначити як передбачену або санкціоновану правом організаційну структуру, в якій діє суб'єкт господарського права. Це або одна з форм підприємства, або установа (наприклад, міністерство), або організація (наприклад, об'єднання громадян, яке є учасником господарських відносин).

По-друге, за загальним правилом порядок створення, діяльності, реорганізації та ліквідації окремих організаційних форм суб'єктів господарського права визначається законодавством України. Крім того, суб'єкт господарювання має право вибору будь-якої організаційно-правової форми свого підприємства, передбаченої законодавством.

Господарська правосуб'єктність, зазначають В. Мамутов, Г. Знаменський та В. Хахулін, — це визнана законодавством сукупність загальних юридичних можливостей щодо участі в господарській діяльності та керівництво нею. Суб'єктом господарського права в майновому вираженні є відокремлена організація або окремий громадянин (фізична особа), легітимізовані в організаційно-правовій формі, що допускається законом для провадження господарської діяльності та керівництва нею, наділені необхідними для цього правами та обов'язками, які несуть відповідальність за результати господарювання [4, с. 277–282]. Аналізуючи викладене, можна зробити висновок про те, що для суб'єктів господарювання встановлені законодавством правовідносини з приводу оптової та роздрібної реалізації товарів аптечного асортименту, зокрема лікарських засобів, не можуть перетворитися на об'єктивну дійсність без спеціальної господарської компетенції його учасників. Господарська компетенція, яка включає правоздатність і дієздатність, за своїм змістом є елементарними правовими відносинами і власне визначає особу як учасника правовідносин щодо здійснення аптечної діяльності.

Крім того, А. Пилипенко та В. Щербина зазначають, що, крім обмеження суб'єктного складу, законодавством України встановлено певні обмеження, які стосуються здійснення окремих видів підприємницької діяльності [5, с. 6]. Законодавством України окремі види аптечної діяльності, зокрема такі, що пов'язані з реалізацією лікарських засобів, обмежуються шляхом ліцензування. Тобто юридична природа господарської компетенції полягає у тому, що всі правовідносини, пов'язані з її функціонуванням, базуються на загальному дозволі, який визначає зміст і сутність цього інституту. На думку О. Підопригори та Д. Боброової [6, с. 93–94], поняття правоздатності і дієздатності є тотожними, тому щодо них доцільно застосовувати один термін — «правоздатність». Крім того, зазначені правознавці стверджують, що в цивільному праві прийнято розрізняти загальну (універсальну) та спеціальну правоздатність. Загальна правоздатність визначає можливість для суб'єкта права мати будь-які цивільні права й обов'язки, необхідні для провадження будь-яких видів діяльності. Саме такою правоздатністю наділені громадяни. Спеціальна правоздатність передбачає наявність у юридичної особи лише таких прав і обов'язків, які відповідають цілям її діяльності та прямо зафіксовані в установчих документах [7, с. 132]. Цієї ж точки зору дотримується В. Лаптєв [8, с. 45], яка, на думку фахівців у галузі господарського права і за законодавством, визначається як господарська компетенція. Теоретичне висвітлення галузевої правової компетенції, тобто здатність суб'єкта бути учасником правовідносин у тій або іншій галузі права, не суперечить вимогам чинного законодавства. Загальна правоздатність, що є невід'ємною частиною господарської компетенції, не має абсолютного характеру та надає можливість

юридичній особі мати юридичні права тільки у сфері, в якій зазначена правоздатність втрачає свою юридичну силу у зв'язку з встановленням обмежень або загальної заборони. Це позитивна сфера функціонування інституту правоздатності юридичної особи. Проте у сфері дії обмежень або загальної заборони існують особливості функціонування інституту правоздатності суб'єктів цивільного права, який має більш складну структуру. Ось тут необхідно розрізняти сфери дії обмежень загального дозволу (вимога отримання спеціального дозволу (ліцензії) ст. 14 Господарського кодексу України) та сферу дії загального обмеження.

Для суб'єктів господарювання встановлені законодавством правовідносини з приводу аптечної діяльності не можуть перетворитися на об'єктивну дійсність без спеціальної господарської компетенції його учасників. Господарська компетенція, яка включає правоздатність і дієздатність, за своїм змістом є елементарними правовими відносинами і власне визначає особу як учасника правовідносин щодо аптечної діяльності. Причина цих обставин полягає у тому, що кожна юридична особа створюється для досягнення визначених цілей, як-от: виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг тощо. Відповідно до визначених цілей окреслюється сфера діяльності, тобто коло різноманітних соціальних взаємозв'язків, в які організація повинна вступати в ході вирішення поставлених перед нею завдань.

Суб'єкт господарювання для провадження аптечної діяльності, у тому числі пов'язаної з реалізацією лікарських засобів, у цій сфері легітимізує у встановленому порядку вже наявну правоздатність шляхом отримання ліцензії — правового механізму реалізації публічного інтересу, спрямованого в загальному порядку на забезпечення регулювання аптечної діяльності, а в конкретизованому — на забезпечення права на підприємницьку діяльність саме при здійсненні аптечної діяльності, тобто отримує державне підтвердження входження в господарський обіг.

З наведеного можна зробити ***висновок*** про те, що разом із ГК України, ЦК України та іншими законодавчими актами, які передбачають механізми реалізації публічних інтересів, підставою виникнення спеціальної правоздатності суб'єктів господарювання, аптечна діяльність яких пов'язана з реалізацією лікарських засобів, можуть бути інші правові акти, до яких належать ліцензії на здійснення ліцензованих видів діяльності, пов'язаних з торгівлею лікарськими засобами, а також механізми реалізації публічних інтересів, рішення уповноважених державних органів на провадження видів діяльності у сфері дії загальних обмежень та закріплення у статутних документах, зокрема, юридичних осіб вичерпного переліку дозволених видів діяльності. При цьому необхідно розуміти, що введення будь-яких обмежень загальної або спеціальної правоздатності у визначенні ліцензованих видів діяльності не є

підставою наділення юридичних осіб спеціальною правоздатністю, але може бути її передумовою у разі подальшої легітимізації їх правоздатності (наділення правоздатністю) у спеціально встановленому порядку. Юридичні наслідки видання уповноваженим органом управління ліцензії на аптечну діяльність, пов'язану з обігом лікарських засобів, — це не обов'язок юридичної особи виконувати визначені дії, указані в ліцензії, а можливість мати суб'єктивні права та обов'язки. Тобто в рамках наявної спеціальної правоздатності повною мірою проявляється принцип автономії волі суб'єкта правовідносин.

Отже, аптечний заклад, створений суб'єктом господарювання будь-якої організаційно-правової форми, який має загальну правоздатність щодо діяльності, пов'язаної з обігом лікарських засобів, повинен легітимізувати свою діяльність шляхом отримання відповідного дозволу (ліцензії).

Фармацевтична енциклопедія визначає, що аптека — це заклад охорони здоров'я, який функціонує на підставі ліцензії і в якому виготовлення та/чи роздрібна реалізація лікарських засобів, інших фармацевтичних та санітарно-гігієнічних товарів здійснюється за правилами, встановленими чинним законодавством. Завдання аптеки — забезпечення населення кваліфікованою, повноцінною та своєчасною фармацевтичною допомогою згідно з чинним законодавством та міжнародним стандартом Належної фармацевтичної (аптечної) практики (GPP). Функції аптеки: виготовлення ліків за індивідуальними рецептами та вимогами лікувально-профілактичних закладів; реалізація ліків за рецептами та без них згідно з переліками відповідно до нормативних актів, фармацевтичних та санітарно-гігієнічних товарів населенню через спеціально організовану торговельну мережу, а також лікувально-профілактичним закладам та іншим організаціям і підприємствам; організація санітарно-просвітницької діяльності серед населення, фармацевтичної опіки та інформаційної допомоги лікарям з інформаційних питань; надання першої медичної допомоги [9, с. 81–82].

Відповідно до зазначеного аптека здійснює такі три основні функції, по-перше, функцію закладу охорони здоров'я, а саме надання населенню невідкладної медичної допомоги; поширення серед населення санітарно-гігієнічних знань і проведення санітарно-просвітницької роботи; фармацевтична опіка; проведення інформаційної роботи серед медичних і фармацевтичних фахівців. До цієї функції можна віднести також низку робіт, які практикуються в деяких аптеках і ще не знайшли масового поширення, зокрема це вимірювання тиску і температури тіла людини, проведення експрес-аналізу на цукор для хворих діабетом, тестування на вагітність, надання в аптеці терапевтичних консультацій і дієтологічних порад запрошеними для цих цілей лікарями. По-друге, виробничу функцію, а саме виготовлення ліків; проведення лабораторних і фасу-

вальних робіт; заготівля лікарської рослинної сировини; контроль якості виготовлених ліків. Лікарські засоби виготовляються в аптеках за рецептами лікарів (магістральними формулами), замовленнями лікувально-профілактичних закладів (офіціальними формулами) лише з дозволених до застосування діючих та допоміжних речовин із дотриманням вимог Державної фармакопеї України, інших нормативно-правових документів, правил аптечної технології ліків, які встановлюють вимоги до лікарського засобу, його упаковки, умов і строків зберігання та методів контролю якості лікарських засобів. По-третє, торговельну, або комерційну, функцію, а саме закупівля та приймання лікарських засобів і виробів медичного призначення; вхідний контроль якості ліків; розміщення і зберігання лікарських засобів і виробів медичного призначення; реалізація населенню лікарських засобів і виробів медичного призначення за готівку; реалізація лікувально-профілактичним закладам лікарських засобів і виробів медичного призначення за безготівковим розрахунком. При цьому аптека здійснює реалізацію лікарських засобів аптечного і промислового виготовлення, виробів медичного призначення, лікарських косметичних засобів, лікарських домішок до харчових продуктів, лікувальної мінеральної води, а також оптики тощо. З огляду на викладене можна констатувати, що аптечні заклади як заклади охорони здоров'я виконують: виробничу функцію; торгову функцію; інформаційну функцію; соціальну функцію.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб. / О. М. Вінник. — 2-ге вид., змін. та допов. — К. : Всеукр. асоц. видавців «Правова єдність», 2008. — 766 с.
2. Грудницька С. Господарська правосуб'єктність: проблеми визначення сутності та поняття / С. Грудницька. — 2008. — № 9. — С. 65–69.
3. Пашков В. М. Проблеми правового регулювання відносин у сфері охорони здоров'я (господарсько-правовий контекст) / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2009. — 448 с.
4. Хозяйственное право / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, В. В. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. — К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.
5. Пилипенко А. Я. Основи господарського права України / А. Я. Пилипенко, В. С. Щербина. — К. : МАУП, 1995. — 204 с.
6. Загальна теорія цивільного права / за ред. О. А. Підопригори і Д. В. Боброової. — К. : Вища шк., 1992. — С. 453.
7. Гражданское право. Т. 1 / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ПБОЮЛ Л. В. Рожников, 2001. — 632 с.
8. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты / В. В. Лаптев. — М. : Юристъ, 1997. — 140 с.
9. Фармацевтична енциклопедія / голова ред. ради та авт. передмови В. П. Черних. — К. : МОРІОН, 2005. — 848 с.

ОСОБЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КОМПЕТЕНЦИИ АПТЕЧНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Морщагина Н. С.

Исследованы вопросы правосубъектности аптечных заведений и особенности их хозяйственно-правового статуса с учетом особенного социального значения обеспечения населения лекарственными средствами. Поэтому правовая конфигурация правосубъектности аптечных заведений как субъектов хозяйствования должна учитывать специфические публичные интересы относительно функционирования розничного рынка лекарственных препаратов как таковых.

Ключевые слова: *аптечные учреждения, субъекты хозяйственного права, хозяйственная компетенция.*

THE PARTICULARITIES OF COMMERCIAL COMPETENCE OF PHARMACY ESTABLISHMENTS

Morshagina N. S.

In this article the questions of legal standing of pharmacy establishments and particularities of their economic status, considering their special social importance in sphere of supplement of population by medicaments are researched. For this reason their economic configuration should consider the special public interests, that exist regarding to functioning of retail market of medicaments.

Key words: *pharmacy establishments, subjects of commercial law, economic competence.*

УДК 346,12:613/614

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЗА БЮДЖЕТНІ КОШТИ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я

А. О. Олефір*, аспірант*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Господарсько-правовий механізм державних закупівель з відповідною сферою застосування є гарантією раціонального та ефективного використання державних коштів при здійсненні принаймні частини господарських операцій

© Олефір А. О., 2012

у народному господарстві. Розглянуто додаткові ознаки цих відносин, які мають місце при здійсненні державних закупівель за бюджетні кошти у сфері охорони здоров'я. Обґрунтовано їх господарсько-правову значущість. Наведено недоліки чинного правового забезпечення відносин і відповідні пропозиції до законодавства.

Ключові слова: *господарські відносини, державні закупівлі, замовник, учасник процедури закупівлі, бюджетні кошти, охорона здоров'я.*

Постановка проблеми. Традиційно сфера державних закупівель в Україні вважається однією з найбільш корумпованих із точки зору незаконного використання бюджетних ресурсів. Бюджетні кошти становлять одну з найбільших груп у загальній структурі державних коштів, за рахунок яких здійснюються закупівлі в охороні здоров'я. Так, за офіційними статистичними даними, у 2008 р. Міністерство охорони здоров'я України закупило товарів, робіт, послуг на суму 1,722 млрд грн [1, с. 20]. У Законі України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23 грудня 2010 р. видатки на потреби Міністерства охорони здоров'я України становлять 7,184 млрд грн, а Міністерства соціальної політики України — 6,3 млрд грн.

З метою максимальної економії та ефективного використання державних коштів прийнято Закон України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель», який для певних груп господарських операцій встановлює обов'язковість проведення процедур конкурсних торгів господарськими організаціями — замовниками. Проте у господарських відносинах державних закупівель у сфері охорони здоров'я господарський правопорядок може бути забезпечений виключно за рахунок системного господарсько-правового регулювання відносин. Зокрема, якщо йдеться про використання бюджетних коштів як джерела оплати за господарськими договорами, мають бути дотримані норми, що регламентують використання цього виду державних коштів при здійсненні господарських операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що окремим аспектам проблеми державних закупівель приділяли увагу такі науковці-господарники, як О. Вінник [2, с. 125–126], В. Гайворонський і В. Жушман [3, с. 178–180], Д. Задихайло [4, с. 19–21], В. Мамутов [5, с. 184], В. Пашков [6, с. 134], В. Щербина [7, с. 297], особливостям здійснення державних закупівель саме за рахунок бюджетних коштів у сфері охорони здоров'я належну увагу на науковому рівні приділено не було.

Формулювання цілей. Необхідно визначити специфіку здійснення державних закупівель за бюджетні кошти в охороні здоров'я та господарсько-правового регулювання цих відносин, а також виокремити недоліки діючого

правового забезпечення. Крім того, незважаючи на загальну тенденцію до звуження впливу держави на майнові відносини в процесі переходу до ринкової економіки [8, с. 118], мають бути сформульовані пропозиції до законодавства, які шляхом закріплення переважно обов'язків для замовників забезпечать рівень правопорядку в даній сфері.

Виклад основного матеріалу. «Господарське право виступає якісно новою віхою в регулюванні економічної діяльності, де основоположною є ідея соціально-економічного розвитку суспільства», — підкреслюють деякі автори [9, с. 8]. Дійсно, на сучасному етапі розвитку народного господарства України значення господарсько-правових інструментів важко переоцінити, зокрема, це стосується механізму державних закупівель у сфері охорони здоров'я. Так, у постанові Верховної Ради України від 21 жовтня 2009 р. «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні"» закріплена рекомендація органам виконавчої влади щодо забезпечення поступової зміни фінансування медичної допомоги на вторинному, третинному рівнях на механізми закупівель медичних послуг за рахунок коштів місцевих бюджетів на договірній основі.

Обов'язковою ознакою державних закупівель є те, що, відповідно до ч. 1 ст. 2 Закону України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель», вони повинні здійснюватися повністю чи частково за державні кошти. Тобто не визначені мінімальний обсяг державних коштів, за рахунок яких має фінансуватися державна закупівля, та відповідно співвідношення державних і приватних коштів у фонді оплати за господарським договором про закупівлю. Господарсько-правове значення має фактичне витрачання державних коштів на закупівлю незалежно від обсягу. У Європейському Союзі ця система функціонує більш гнучко: у Директиві 2004/18/ЄС залежно від обсягу державного фінансування оплати господарських договорів про закупівлю (повністю чи більше як на 50 % фінансуються безпосередньо замовниками) встановлено диференціацію граничних величин щодо договорів.

У структурі державних коштів, що визначена в п. 4 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель», у результаті прийняття Закону України від 8 липня 2011 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель» та виключення з п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону коштів підприємств та їх об'єднань бюджетні кошти набули характеру основного джерела фінансування державних закупівель в охороні здоров'я. Відповідно до Указу Президента України від 7 грудня 2000 р. «Про Концепцію розвитку охорони здоров'я населення України», кошти державного та місце-

вих бюджетів мають бути основним джерелом фінансування державних цільових програм охорони здоров'я населення. Крім того, на сьогодні сфера спеціально-господарського регулювання законодавства про закупівлі залежить від такої ознаки, як отримання прямої чи опосередкованої бюджетної підтримки суб'єктами господарювання.

Господарським кодексом України та Бюджетним кодексом України встановлено чітко регламентований режим організації та здійснення господарських операцій за рахунок бюджетних коштів. У господарських відносинах державних закупівель це має місце на стадії виконання бюджету, тобто належить до предмета господарського права згідно із ст. 4 Господарського кодексу України. Використання як фінансового джерела господарської активності бюджетних коштів порівняно із закупівлями за інші види державних коштів опосередковує певні особливості господарського регулювання щодо правової природи зобов'язань, стадійності закупівельних процедур, порядку здійснення оплати за договорами про закупівлю, організації та планування закупівель.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розглядається комплекс чинників, у тому числі бюджетних, які враховуються в єдиному процесі реформування системи господарсько-правового забезпечення сфери охорони здоров'я [10]. Тому слід погодитися з В. Мамутовим, який підкреслює: «У правотворчості проблема забезпечення ефективності правового регулювання часто пов'язана не стільки з розмежуванням галузей права, скільки із забезпеченням комбінування норм різних галузей, тобто поєднання їх арсеналу в дослідженнях» [11, с. 133]. Що стосується вдосконалення господарсько-правового регулювання та державного контролю за використанням бюджетних коштів замовниками, то такі заходи забезпечать уникнення випадків нецільового, неефективного використання державних коштів, вивільнення додаткових фінансових ресурсів, зокрема, для реалізації господарсько-правових перетворень, передбачених у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 10 липня 2006 р. «Про схвалення Концепції Загальнодержавої програми боротьби з онкологічними захворюваннями на 2007–2016 роки».

Ці правові засоби мають відносно самостійний характер і доповнюють механізм господарсько-правового забезпечення державних закупівель, що закріплений у Законі України «Про здійснення державних закупівель», і не суперечать йому. Д. Задихайло слушно наголошує на тому, що позитивним моментом об'єднання приватного та публічно-правового компонентів у межах загальних для них нормативно-правових актів є можливість мати єдину термінологічну базу, за рахунок якої можливе забезпечення більш-менш узгодженого їх правозастосування [4, с. 21].

Укладення господарських договорів про закупівлю в охороні здоров'я, згідно з нормами Господарського кодексу України та Закону України «Про здійснення державних закупівель», має місце у майново-господарських відносинах між замовником (управненою стороною) і учасником конкурсних процедур (зобов'язаною стороною). На підставі положень Закону України «Про здійснення державних закупівель» слід виокремити такі стадії державних закупівель в охороні здоров'я: 1) прогнозування та планування здійснення закупівель: 1.1) аналіз потреб замовника у товарах, роботах і послугах у минулому і поточному періодах; 1.2) прогнозна оцінка потреб замовника у наступному періоді відповідно до державних і регіональних цільових програм, інших програмних документів, обсягів товарних запасів, показників зростання захворюваності населення; 1.3) затвердження господарсько-фінансової документації (кошторисів, паспортів бюджетних програм, планів використання державних коштів, порядків використання бюджетних коштів) при врахуванні потреб замовника у товарах, роботах і послугах; 1.4) затвердження річного плану державних закупівель замовника; 2) ухвалення рішення про проведення закупівельної процедури відповідно до річного плану закупівель і затвердженого обсягу фінансування; 3) розміщення оголошення про проведення процедури закупівлі; 4) організація та проведення процедури закупівлі; 5) укладення договору про закупівлю; 6) виконання договору про закупівлю. На складну процедуру укладення господарських договорів про державні закупівлі, зокрема, звертають увагу В. Гайворонський і В. Жушман [3, с. 179–180], В. Пашков [6, с. 134–135].

Якщо норми Закону України «Про здійснення державних закупівель» мають загальний характер і поширюються на державні закупівлі в охороні здоров'я, які здійснюються за рахунок будь-якого виду державних коштів, то норми Бюджетного кодексу України щодо стадійності виконання бюджетів мають спеціальний характер і поширюються на державні закупівлі в охороні здоров'я, що здійснюються за рахунок бюджетних коштів. Тому державним замовникам при здійсненні закупівель за рахунок бюджетних коштів слід брати до уваги й правила щодо стадійності виконання бюджетів, передбачені в ст. 46 Бюджетного кодексу України. Порушення цих вимог має наслідком визнання взятих зобов'язань недійсними, а також застосування адміністративно-господарських санкцій до замовників згідно із ст. 42 Закону України «Про здійснення державних закупівель», ст. 116 Бюджетного кодексу України.

Реалізація соціально-економічної політики у сфері охорони здоров'я передбачає закріплення адекватних практичних завдань і заходів у державних

цільових програмах. Відсутність належного фінансування має наслідком занадто низьку динаміку розвитку охорони здоров'я, особливо в контексті господарських відносин державних закупівель, де закуповуються лікарські засоби, вироби медичного призначення, медична техніка, медичні та соціальні послуги. У постанові Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2005 р. «Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми розвитку виробництва медичної техніки на 2009–2013 роки» звертається увага на те, що недостатні обсяги фінансування з державного і місцевих бюджетів для здійснення закупівель не дають змоги вітчизняним виробникам отримувати прибутки від реалізації медичної техніки і виділяти достатньо коштів для створення нових видів медичної техніки, розширення її номенклатури, зокрема складної медичної техніки, розроблення та впровадження у виробництво якої здійснюються протягом тривалого часу і потребують значних коштів.

Після затвердження на підставі бюджетних програм господарсько-фінансової документації (кошторисів, паспортів бюджетних програм, планів використання бюджетних коштів, порядків використання бюджетних коштів) замовники одержують право на взяття бюджетних зобов'язань, тобто право укладати за результатами конкурсу господарські договори про закупівлю. Підтримуючи позицію Г. Знаменського, який зазначає, що зміст господарських договорів визначається не тільки угодами його учасників, а й іншими актами, на основі яких вони укладаються [5, с. 78], бюджетне зобов'язання у господарських відносинах державних закупівель слід визначити як спеціальний вид господарського зобов'язання, що відображає такі додаткові ознаки: 1) управненою стороною в зобов'язанні виступає господарська організація, уповноважена на здійснення витрат бюджету; 2) зобов'язання береться замовником на підставі відповідної бюджетної програми та в межах бюджетних асигнувань.

Треба погодитися з О. Подцерковним, який пише, що обсяг диспозитивності сторін у господарських зобов'язаннях істотно менше обсягу диспозитивності сторін у цивільних зобов'язаннях [9, с. 214] і замовник має володіти специфічною господарською компетенцією, яка надасть йому право здійснити державні закупівлі за бюджетні кошти. У разі відсутності у замовника відповідного обсягу господарської компетенції, що матиме форму відсутності належного бюджетного фінансування або вихід за межі компетенції, яка визначена відповідною юридичною підставою, такий господарський договір буде визнаний недійсним і відповідно за такими господарськими операціями не виникатиме бюджетна заборгованість замовника. Тобто, згідно зі ст. 208 Господарського кодексу України, ст. 117 Бюджетного кодексу України, пору-

шення замовниками вимог щодо укладення господарських договорів про державні закупівлі у сфері охорони здоров'я є підставою для припинення бюджетного фінансування. Зобов'язання, узяті таким суб'єктом без відповідних асигнувань, є не бюджетними і не підлягають оплаті.

За ч. 2 ст. 40 Закону України «Про здійснення державних закупівель» у разі здійснення закупівель за рахунок бюджетних коштів замовник має право передбачати у договорах про закупівлю здійснення попередньої оплати відповідно до вимог бюджетного законодавства. Попередня оплата, як зазначено в наказі Міністерства економіки України «Про затвердження Типового договору про закупівлю товарів (робіт або послуг) за державні кошти та Інструкції щодо заповнення Типового договору про закупівлю товарів (робіт або послуг) за державні кошти» від 27 липня 2010 р., є одним із шляхів проведення розрахунків за господарськими договорами про закупівлю.

Попередня оплата здійснюється до затвердження акта приймання-передання товарів (робіт або послуг) і може передбачати як повне, так і часткове проведення розрахунків за договором із учасником процедур конкурсних торгів. Застосування такого способу оплати до виконання основного зобов'язання учасником створює ризики для замовників і, навпаки, надає учасникам додаткові фінансові ресурси для оптимізації поставок товарів, виконання робіт і надання послуг. Крім того, учасники в пропозиціях конкурсних торгів можуть вимагати такої форми оплати за господарськими договорами. Тому проведення попередньої оплати при здійсненні державних закупівель за бюджетні кошти є виправданим лише для придбання тих товарів, робіт і послуг, що мають особливо важливе соціально-економічне значення чи коли відсутні альтернативні пропозиції від учасників.

У зв'язку з цим в постанові Кабінету Міністрів України від 9 жовтня 2006 р. «Питання попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти» значна кількість закупівель, за якими попередня оплата може проводитися, предметом мають лікарські засоби, медичні вироби, медичні послуги та супровідні їм товари. Для сфери охорони здоров'я залежно від характеру публічного інтересу вони розмежовані на ті, за якими оплата може бути здійснена на строк не більше одного, трьох та шести місяців. Наприклад, на строк не більше шести місяців може бути здійснена попередня оплата за закупівлю обладнання для створення центру із застосування ПЕТ — технології з метою раннього виявлення онкологічних захворювань. Крім того, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Питання попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти», попередня оплата проводиться лише за рішенням головного розпорядника бюджетних коштів, за винятком випадків, закріплених у наказі Міністерства охорони

здоров'я України «Про попередню оплату товарів, робіт і послуг за бюджетні кошти».

Згідно з інформацією, оприлюдненою у 2010 р. у Звіті Рахункової палати «Про результати аудиту ефективності використання коштів Державного бюджету України, виділених Міністерству охорони здоров'я України на створення єдиної системи надання екстреної медичної допомоги», мав місце випадок, коли, враховуючи вимоги постанови Кабінету Міністрів України «Питання попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти», яка передбачає обмеження трьома місяцями попередньої оплати за господарськими договорами про закупівлі, Постійним тендерним комітетом Міністерства охорони здоров'я України було затверджено конкурсну документацію на закупівлю медичної техніки та передбачено її поставку протягом 90 днів, але до державного підприємства «Політехмед», натомість поставка до закладів охорони здоров'я мала бути проведена через 30 днів. Такі умови господарських договорів про закупівлю, а також їх часткове невиконання щодо строків поставки призвели до неефективного використання 995 одиниць обладнання, яке закладам охорони здоров'я було поставлено у строк від 91 до 353 днів після проведення повної попередньої оплати.

З метою запобігання повторенню таких негативних ситуацій замовникам необхідно більш детально ставитися до розроблення та оцінювання документації конкурсних торгів і кваліфікаційних критеріїв, що ставляться до учасників, забезпечити чітку взаємодію замовників при проведенні централізованих закупівель в охороні здоров'я, а також у господарських договорах про державну закупівлю передбачати, що у разі невиконання чи несвоєчасного виконання зобов'язань при закупівлі товарів (робіт або послуг) за бюджетні кошти учасник сплачує замовнику штрафні санкції (неустойку, штраф, пеню), а у разі здійснення замовником попередньої оплати учасник, крім сплати зазначених санкцій, повертає замовнику кошти з урахуванням індексу інфляції.

Використання бюджетних коштів замовником при здійсненні закупівель вимагає більш детальної нормативної регламентації процесу організації планування закупівель. Зокрема, якщо здійснення заходів за бюджетними програмами вимагає нормативно-правового визначення, замовники можуть складати порядки використання бюджетних коштів, що включають положення про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг, визначення умов і строків поставки, проведення розрахунків.

Порівняно з річним планом державних закупівель замовника, параметри якого закріплені в ст. 4 Закону України «Про здійснення державних закупі-

вель» та наказі Міністерства економіки України від 26 липня 2010 р. «Про затвердження типових форм документації з конкурсних торгів», положення про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг не повинно дублювати його положень, натомість у ньому мають визначатися строки та місця поставки лікарських засобів і медичних виробів, надання медичних і соціальних послуг, оптимальні шляхи проведення розрахунків за договорами, структурні підрозділи замовника та фахівці, яких планується залучити для організаційно-медичного супроводження закупівель, лікарські засоби, медичні вироби, медичні і соціальні послуги, закупівля яких має бути проведена у першочерговому порядку з метою забезпечення мінімальних потреб функціонування сфери охорони здоров'я, а також закріплюватися проекти технічних специфікацій до документації конкурсних торгів.

Навіть за умови відсутності підстав до затвердження положень про здійснення закупівель товарів, робіт і послуг, які передбачені в ст. 20 Бюджетного кодексу України, замовники мають затверджувати ці положення у формі локальних актів господарських організацій. Це забезпечить удосконалення процесу планування державних закупівель, підвищить ефективність їх проведення та зменшить вірогідність зриву процедур закупівель з боку недобросовісних учасників. При визначенні оптимальної моделі імплементації розглянутих положень у вітчизняну господарсько-правову реальність слід дотримуватися балансу публічних і приватних інтересів, адже, як зазначають деякі автори, особливо гострою є проблема співвідношення підприємницьких свобод і засобів державно-правового впливу на підприємництво, що відображають публічні інтереси [12, с. 137].

Висновки. Отже, було визначено особливості здійснення державних закупівель за бюджетні кошти у сфері охорони здоров'я. Ця специфіка зумовлена існуванням посиленого публічного контролю за використанням бюджетних коштів як засобу платежу за господарськими договорами про державні закупівлі. Так, мають місце додаткові вимоги щодо системи стадій державних закупівель в охороні здоров'я та господарської компетенції замовників, діє особливий режим здійснення оплати за господарськими договорами про закупівлю, що має забезпечуватися відповідними фінансовими та організаційними гарантіями, а також звертається увага на необхідність удосконалення господарсько-правового регулювання процесу організації та планування закупівель на локальному рівні.

На підставі викладеного доцільно сформулювати такі пропозиції до законодавства: 1) на рівні постанови Кабінету Міністрів України затвердити «Примірне положення про закупівлю товарів, робіт, послуг за бюджетні кошти, визначення строків та термінів поставки, здійснення розрахунків за

ними»; 2) частину 1 ст. 175 Господарського кодексу України доповнити абзацом 3 такого змісту: «Господарські відносини, що виникають при укладенні та виконанні майнових зобов'язань, оплата за якими здійснюється повністю чи частково за рахунок бюджетних коштів, регулюються цим Кодексом з дотриманням правил та особливостей, передбачених бюджетним законодавством»; 3) до Закону України «Про здійснення державних закупівель» внести такі зміни: 3.1) статтю 2 Закону доповнити нормою: «Замовник, який здійснює закупівлі товарів, робіт, послуг за рахунок бюджетних коштів, зобов'язаний дотримуватися бюджетної дисципліни відповідно до бюджетного законодавства»; 3.2) до статті 4 Закону включити ч. 3, в якій передбачити: «Замовник, що діє на правах бюджетної установи, приймає положення щодо здійснення закупівлі товарів, робіт і послуг, визначення умов і строків поставки та проведення розрахунків»; 3.3) частину 2 ст. 21 Закону доповнити нормою: «Витяг із кошторису, плану використання бюджетних коштів, в якому закріплене право на взяття конкретного бюджетного зобов'язання замовником».

ЛІТЕРАТУРА

1. Шолойко Н. Медична сфера та бюджетні кошти. Ефективність закупівель / Н. Шолойко // Державні закупівлі України. — 2009. — № 12. — С. 20–22.
2. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій / О. М. Вінник. — К. : Атіка, 2004. — 624 с.
3. Господарське право України : підруч. для студ. юрид. спец. вищ. закл. освіти / В. М. Гайворонський, В. П. Жушман, Н. В. Погорецька та ін. ; за заг. ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана. — Х. : Право, 2005. — 384 с.
4. Задихайло Д. В. Інвестиційне право України : зб. нормат.-прав. актів з коментарями / Д. В. Задихайло. — Х. : Еспада, 2002. — 752 с.
5. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, М. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. — К. : Юринком Интер, 2002. — 912 с.
6. Пашков В. М. Господарсько-правовий статус закладів охорони здоров'я / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2008. — 148 с.
7. Щербина В. С. Господарське право : підручник / В. С. Щербина. — 4-те вид., переробл. і допов. — К. : Юрінком Інтер, 2009. — 640 с.
8. Пашков В. М. Правове регулювання обігу лікарських засобів / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2004. — 160 с.
9. Хозяйственное право Украины : учебник / под ред. А. С. Васильева, О. П. Подцерковного. — 3-е изд., перераб. и доп. — Х. : ООО «Одиссей», 2008. — 488 с.

10. Пашков В. М. Ризики запровадження реформ у сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков // Аптека. — 2010. — № 766 (45). — С. 18–19.
11. Мамутов В. К. Экономика и право : сб. науч. тр. / В. К. Мамутов. — К. : Юринком Интер, 2003. — 544 с.
12. Задихайло Д. В. Підприємницька діяльність в системі міжнародних стандартів прав людини / Д. В. Задихайло // Проблеми законності : республік. міжвід. наук. зб. — Х. : НЮАУ, 1998. — Вип. 36. — С. 134–140.

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ЗА СЧЕТ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Олефир А. А.

Хозяйственно-правовой механизм государственных закупок с соответствующей сферой реализации выступает гарантией рационального и эффективного использования государственных средств при осуществлении по крайней мере части хозяйственных операций в народном хозяйстве. Рассмотрены дополнительные признаки этих отношений, которые имеют место при осуществлении государственных закупок за счет бюджетных средств в здравоохранении. Доказано их хозяйственно-правовое значение. Исследованы недостатки действующего правового обеспечения отношений и приведены соответствующие изменения к законодательству.

Ключевые слова: *хозяйственные отношения, государственные закупки, заказчик, участник конкурсных процедур, бюджетные средства, здравоохранение.*

PROBLEMS OF REALIZATION OF STATE PURCHASES IN THE SPHERE OF HEALTH PROTECTION FOR BUDGET ACCOUNT

Olefir A. A.

Economy — legal mechanism of state purchases, with it's own sphere of realization, is a legal guarantee of ensuring rational and effective use of public finances. In the article attention is paid at additional features of this relations, which are presented in the time of making state purchases for budget account in the sphere of health protection. It was proved the economy — legal significance of this relations, were marked negative aspects of existing legal rules and made propositions to the legislation.

Key words: *economical relations, state purchases, state customer, procurers of competitive procedures, budget account, health protection.*

УДК 346:621.39(477)

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

***Ю. І. Остапенко**, стажист-дослідник*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено господарсько-правовим питанням правового регулювання передання інформації за допомогою засобів телекомунікації. Звернено увагу на те, що сьогоднішній стан законодавчого регулювання ринку передання інформації телекомунікаційними мережами не є оптимальним. Тому сучасне телекомунікаційне законодавство потребує сутнісної модернізації.

***Ключові слова:** господарсько-правове регулювання, телекомунікаційні послуги, суб'єкти ринку телекомунікаційних послуг, інфраструктура телекомунікаційного ринку.*

Постановка проблеми. Сучасна людина живе в еру інформаційного суспільства і не може уявити своє життя без засобів передання інформації, тобто без телекомунікацій. Стрімкий розвиток за останнє століття і поширення нових інформаційних та телекомунікаційних технологій набуває в сучасності характеру глобальної інформаційної революції, яка справляє зростаючий вплив на політику, економіку, управління, фінанси, науку, культуру та інші сфери життєдіяльності суспільства в рамках національних кордонів та між країнами в цілому.

Інформаційна сфера дуже тісно перетинається як з економічною, так і з науково-технічною, а також із соціально-правовою сферою сучасного життя. Проблеми недостатньої інформатизації суспільства фактично визначають його низький рівень розвитку. Як говорив прем'єр-міністр Великої Британії Бенджамін Дізраелі: «У житті, як правило, досягає успіху більше інших той, хто має у своєму розпорядженні більшу інформацію».

Разом із тим сучасна динаміка науково-технічного розвитку в цій сфері, тобто створення і використання нових технологій, періодично призводить до відставання змісту правового забезпечення інформаційних комунікацій від рівня їх науково-технічного розвитку. Таке відставання легко діагностується: великою кількістю прогалин, включаючи масштаб окремих інститутів у системі телекомунікаційного права, а також колізійністю законодавства. Осо-

© Остапенко Ю. І., 2012

бливого значення набувають проблеми сучасного господарсько-правового забезпечення державного регулювання телекомунікаційних відносин. Окрему проблему становить також питання забезпечення конкурентності ринку телекомунікаційних послуг, адже абоненти стаціонарного мобільного зв'язку є заручниками компаній-монополістів та відвертої дисфункціональності Антимонопольного комітету України у цій сфері.

Усі перелічені чинники обумовили необхідність та актуальність дослідження проблематики господарсько-правового забезпечення передання інформації за допомогою засобів електрозв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика правового забезпечення відносин із передання інформації засобами телекомунікації отримала недостатню увагу вчених-правознавців. Винятком можна вважати Ю. Волкова, який видав низку робіт із цієї теми: «Телекоммуникационное право», «Основы телекоммуникационного права» [2; 3].

У 60–70-х рр. минулого століття питання співвідношення права та інформатики торкалися також такі радянські вчені, як Ю. Кудрявцев, С. Москвін, Н. Полевой, М. Рассолов, А. Шляхов, А. Ейсман, Г. Яновський [9]. У роботах цих науковців висвітлюються окремі питання правового регулювання діяльності телекомунікацій, у той же час аналіз співвідношення інформаційного продукту та засобів телекомунікації в їх динамічному господарсько-правовому аспекті залишився фактично поза увагою дослідників.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження змісту суспільних відносин у сфері передання інформації засобами телекомунікацій та повнота їх законодавчого забезпечення. Особливої уваги в цьому контексті вимагає з'ясування суб'єктивного складу телекомунікаційних відносин.

Виклад основного матеріалу. Сучасні засоби телекомунікації в поєднанні з інформаційними технологіями формують передумови економіки нового типу та пов'язані з нею суспільно-економічні відносини, а високий технічний рівень розвитку телекомунікаційної сфери став одним із ключових чинників названих трансформаційних процесів. Не випадково, що сучасний господарський оборот починаючи з 2000 р. найбільш активно розвивається за допомогою передання різного роду інформації в системі телекомунікаційних мереж, тобто мереж електрозв'язку: стаціонарного, рухомого (мобільного, супутникового та ін.), телемовних каналів зв'язку, радіомовлення, а також Інтернету.

Сьогоднішній рівень розвитку інформаційних технологій впливає на спрощення доступу та швидкість переміщення інформації в економічній, науково-технічній та соціальній сферах. Але разом із тим динаміка формування та розвитку інформаційного суспільства, висока швидкість упровадження

комп'ютерних технологій у суспільне життя та державну діяльність випереджають темпи розвитку соціальних і, зокрема, правових відносин, що призводить до численних прогалин у законодавстві.

Оскільки інформаційно-телекомунікаційна сфера містить як свою складову, зокрема, ринок телекомунікаційних послуг як організовану систему специфічних господарських відносин, то її аналіз потребує застосування засобів системологічної методології. У першу чергу необхідно виділити: суб'єктний склад її учасників, що уособлюють ринкову пропозицію та попит; сам інформаційний продукт як об'єкт правовідносин; власну інфраструктуру ринку, яка може бути представлена як об'єктами технічної інфраструктури та відповідними суб'єктами господарювання, що реалізують власні речові права щодо них, так і суб'єктами, що надають специфічні телекомунікаційні послуги, які власне й опосередковують функціонування ринку. Треба зазначити, що предметом функціонування інформаційно-телекомунікаційної сфери (ринку) є інформаційний продукт та відносини, які виникають щодо нього. Отже, аналіз доцільно почати саме з визначення такого продукту та засобів передання (трансляції) одними суб'єктами інформаційних відносин до інших.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інформацію» остання визначена як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі, тобто невід'ємною властивістю інформації є її існування в будь-якому вигляді чи формі, яка сприймається людиною, у тому числі з використанням сучасних електронно-технічних засобів.

З правової точки зору інформація є видом нематеріальних благ, щодо яких можуть виникати цивільні права й обов'язки. Інформацію можна розподілити на види за кількома ознаками: за способом сприйняття — візуальна (сприймається органами зору), аудіальна (сприймається органами слуху) та ін.; за формою подання — текстова (передається у вигляді символів, призначених позначати лексеми мови), числова (у вигляді цифр і знаків, що позначають математичні дії), графічна (у вигляді зображень, подій, предметів, графіків), звукова (усна або у вигляді запису передання мови аудіальним шляхом); за призначенням — масова (містить тривалі відомості й оперує набором понять, зрозумілим більшій частині соціуму), спеціальна (містить специфічний набір понять, при використанні передаються відомості, які можуть бути незрозумілі основній масі соціуму, але необхідні і зрозумілі в рамках вузької соціальної групи, де використовується дана інформація), особиста (набір відомостей про яку-небудь особистість, що визначає соціальний стан і типи соціальних взаємодій усередині популяції).

Відповідно до ст. 18 Закону України «Про інформацію» інформація поділяється на статистичну інформацію, масову інформацію, інформацію про

діяльність державних органів влади та органів місцевого і регіонального самоврядування, правову інформацію, інформацію про особу, інформацію довідково-енциклопедичного характеру, соціологічну інформацію.

Вищий господарський суд України в інформаційному листі від 28 березня 2007 р. № 01-8/184 «Про деякі питання практики застосування господарськими судами законодавства про інформацію» роз'яснив, що право особи (фізичної особи, юридичної особи, держави) на інформацію передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення та зберігання відомостей, необхідних їм для реалізації ними своїх прав, свобод і законних інтересів, здійснення завдань і функцій. При цьому слід розмежовувати право суб'єктів інформаційних відносин від права власності на інформацію як об'єкт цивільних прав (ст. 177 ЦК, ст. 38 Закону України «Про інформацію») [1]. Власник має право на реалізацію належної йому інформації як товару у формі інформаційного продукту чи інформаційної послуги.

У той же час у ст. 23 Закону України «Про інформацію» зазначено, що інформаційна продукція — це матеріалізований результат інформаційної діяльності, призначений для задоволення інформаційних потреб громадян, державних органів, підприємств, установ і організацій. Інформаційну продукцію можна поділити як за змістом, так і за формою. Змістом інформаційної продукції можуть бути відомості, твори, програми, видання, телерадіоканали, сайти, бази і банки даних та інша документована інформація, підготовлена згідно з потребами користувачів, а формою — носії інформації — диски, відеоаудіокасети, книги, публікації тощо.

Але динаміка інформаційних відносин опосередковується через систему так званих інформаційних послуг. Відповідно до ст. 23 зазначеного Закону, інформаційна послуга — це здійснення у визначеній законом формі інформаційної діяльності по доведенню інформаційної продукції до споживачів з метою задоволення їх інформаційних потреб.

Отже, для задоволення суспільної потреби в інформаційному продукті необхідними є створення відповідної інформаційної пропозиції та надання інформаційних послуг щодо «доставлення» такого продукту споживачеві. Стає зрозумілим, що функціонування ринку інформаційної продукції, у свою чергу, має бути забезпечено функціонуванням ринку інформаційних послуг. Їх співвідношення є доволі складним. Але можна зазначити те, що для системи ринку інформаційної продукції ринок інформаційних послуг, організований як ринок телекомунікаційних послуг, виконує роль своєрідної інфраструктури.

Адже надання споживачеві перелічених видів продукції здійснюється за допомогою: публікації її у друкованих виданнях; шляхом передання за допо-

могою засобів телекомунікацій; безпосереднього її надання заінтересованим громадянам, державним органам та юридичним особам тощо. У той же час серед них найбільш поширеним засобом є надання споживачеві телекомунікаційних послуг, основне завдання яких — передання інформації від одного суб'єкта інформаційних відносин до іншого. Таким чином, засоби електрозв'язку можуть бути визначені як засоби передання, приймання, оброблення інформації між двома чи більшою кількістю користувачів з використанням електричних сигналів. Практично власник (творець) продукту самостійно чи за допомогою свого посередника надає інформаційний продукт, використовуючи телекомунікаційні мережі та укладаючи договори на передання продукту із суб'єктами телекомунікаційної сфери. Наприклад, продукт — телевізійна передача, яка захищена авторськими правами (суб'єкт-володілець), транслюється споживачеві засобами електрозв'язку (суб'єктом телекомунікаційних послуг), телеканалом або за допомогою сайтів у мережі Інтернет (суб'єктом-видавником). Споживач на підставі відповідного договору з мультимедійною компанією здійснює трансляцію через визначений телевізійний канал технічними засобами телекомунікації (обладнання, станції та лінійні споруди, призначені для утворення телекомунікаційних мереж (ст. 1 Закону України «Про телекомунікації»)). У свою чергу, компанія-оператор на підставі договору з каналом повинна самостійно бути власником програми чи укласти договір з автором програми, який має авторське право на продукт інтелектуальної власності (телевізійну програму). Таким чином, передання інформації за допомогою телекомунікаційної мережі може включати до чотирьох видів суб'єктів інформаційної діяльності: суб'єктів — власників інформаційного продукту; суб'єктів — відправників інформаційного продукту; суб'єктів — постачальників інформаційного продукту; суб'єктів телекомунікаційного ринку; суб'єктів — споживачів такого продукту. Особливістю даної сфери є те, що початковий суб'єкт може бути не пов'язаний договірними відносинами з кінцевим суб'єктом. Для встановлення більш детального з'ясування механізму правовідносин необхідно розглянути особливості функціональної ролі кожного з цих суб'єктів окремо один від одного.

1. Перший вид суб'єктів — власник інформаційного продукту, визначений, як це не дивно, у п. 1.4 наказу Державної митної служби України від 5 січня 2005 р. № 5 «Про затвердження Порядку організації захисту інформації під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням вантажної митної декларації, яка містить інформацію з обмеженим доступом, що є власністю держави», — фізична або юридична особа, якій належить право власності на інформацію і яка використовує та розпоряджається нею, визначає правила оброблення

інформації та доступу до неї, а також встановлює щодо неї інші умови. Підставами виникнення права власності на інформацію є: створення інформації своїми силами і за свій рахунок; договори на створення інформації; договір, що містить умови переходу права власності на інформацію до іншої особи. Інформація, створена кількома громадянами або юридичними особами, є колективною власністю її творців. Порядок і правила користування такою власністю визначаються договором, укладеним між співвласниками. Інформація, створена організаціями (юридичними особами) або придбана ними іншим законним способом, є власністю цих організацій. Інформація, створена на кошти державного бюджету, є державною власністю. Інформація, створена на правах індивідуальної власності, може бути віднесена до державної власності у випадках передання її на зберігання у відповідні банки даних, фонди або архіви на договірній основі. Власник інформації має право призначати особу, яка здійснює володіння, використання і розпорядження інформацією, та визначати правила оброблення інформації та доступу до неї, а також встановлювати інші умови щодо інформації (ст. 38 Закону України «Про інформацію»). На даному рівні передання інформації виникають два її різновиди: перший — це звичайна інформація (повідомлення, нагадування), яка регулюється Законом України «Про інформацію»; інформація, яка потрапляє під сферу дії Закону України від 23 грудня 1993 р. «Про авторське право і суміжні права». Наприклад, у володільця інформації виникає авторське право на твір, який опубліковано на одному з інтернет-порталів. Це право зазначене вказаним Законом України. Відповідно до ст. 31 цього Закону, автор (чи інша особа, яка має авторське право) може передати свої майнові права будь-якій іншій особі повністю чи частково. Передання майнових прав автора (чи іншої особи, яка має авторське право) оформляється авторським договором. Тобто передання інформації як об'єкта правовідносин їх суб'єкту інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури відбувається на основі авторського договору. Треба зазначити, що цей договір поширюється тільки на інформацію, яка відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права» належить до авторської. Інший вид передається від одного суб'єкта іншому без договору, а тільки на основі Закону України «Про інформацію».

2. Другий вид суб'єктів — відправник інформації (визначення такого не міститься в законодавстві, але випливає з нього) — це різновид суб'єктів суміжних прав, до яких відповідно до п. 1 ст. 36 Закону належать: виконавці творів, їх спадкоємці та особи, яким на законних підставах передано суміжні майнові права щодо виконань; виробники фонограм, їх спадкоємці (правонаступники) та особи, яким на законних підставах передано суміжні майнові права щодо фонограм; виробники відеограм, їх спадкоємці (право-

наступники) та особи, яким на законних підставах передано суміжні майнові права щодо відеограм; організації мовлення та їх правонаступники. У ст. 37 вказаного Закону зазначено, що первинними суб'єктами суміжних прав є виконавець (актор (театру, кіно тощо), співак, музикант, танцюрист або інша особа, яка виконує роль, співає, читає, декламує, грає на музичному інструменті, танцює чи будь-яким іншим способом виконує твори літератури, мистецтва чи твори народної творчості, циркові, естрадні, лялькові номери, пантоміми тощо, а також диригент музичних і музично-драматичних творів), виробник фонограми (фізична або юридична особа, яка взяла на себе ініціативу і несе відповідальність за перший звукозапис виконання або будь-яких звуків), виробник відеограми (фізична або юридична особа, яка взяла на себе ініціативу і несе відповідальність за перший відеозапис виконання або будь-яких рухомих зображень (як із звуковим супроводом, так і без нього), організація мовлення (організація ефірного мовлення чи організація кабельного мовлення).

Якщо узагальнити наведене, то можна узагальнено визначити цих суб'єктів як фізичних осіб, юридичних осіб, державу (іноземну державу), які мають дозвіл (ліцензію) на трансляцію інформації по каналах телекомунікаційного зв'язку. На жаль, це визначення відсутнє у сучасному законодавстві.

3. Суб'єкт телекомунікаційних правовідносин — третій вид суб'єктів інформаційно-телекомунікаційної сфери. Чіткого визначення його як такого в законодавстві не міститься. Однак треба зазначити, що до цієї категорії належить велика кількість суб'єктів, які виконують у мережах відповідної телекомунікаційної інфраструктури достатньо різну за функціональним спрямуванням діяльність. Вони, зокрема, перелічені у ст. 1 Закону України «Про телекомунікації», а саме: оператори, провайдери телекомунікацій, споживачі телекомунікаційних послуг, абоненти, виробники та/або постачальники технічних засобів телекомунікацій, власник (володілець) кабельної каналізації електрозв'язку.

Так, оператор телекомунікацій — це суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності у сфері телекомунікацій із правом на технічне обслуговування та експлуатацію телекомунікаційних мереж.

Провайдер телекомунікацій — це суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності у сфері телекомунікації без права на технічне обслуговування та експлуатацію телекомунікаційних мереж і надання в користування каналів електрозв'язку.

Треба зазначити, що в телекомунікаційній сфері існують такі суб'єкти, як виробники та/або постачальники технічних засобів телекомунікацій, тобто обладнань, станційних та лінійних споруд, призначені для утворення телекомунікаційних мереж. Ці суб'єкти є суб'єктами тільки телекомуніка-

ційної сфери, однак до суб'єктів інформаційно-телекомунікаційних відносин вони не належать, бо в даному випадку йдеться про макроекономічний контекст.

Суб'єкт телекомунікаційних послуг — власник (володілець) кабельної каналізації електрозв'язку — суб'єкт господарювання, у власності (володінні) якого перебувають уся інфраструктура кабельної каналізації електрозв'язку або окремі елементи, набуті на належній правовій підставі, призначені для забезпечення доступу до телекомунікаційної мережі загального користування.

Кожний із них характеризує окремий сегмент діяльності в інформаційно-телекомунікаційній сфері, але, аналізуючи їх як систему, можна дійти висновку про те, що суб'єкти телекомунікаційних правовідносин — це особи, наділені правами і обов'язками залежно від виконуваної ними функції з державного регулювання відносин у телекомунікаційній сфері; або тримання дозволу (ліцензій) і ресурсів (нумерації мереж, номінали радіочастот) для телекомунікаційної діяльності з метою приймання, оброблення та передання інформації; або отримання доступу до телекомунікаційних мереж і ресурсів для отримання послуг з цією ж метою [4]. Дане визначення має міститися у сучасному законодавстві.

Споживач телекомунікаційних послуг (споживач) — юридична або фізична особа, яка потребує, замовляє та/або отримує телекомунікаційні послуги для власних потреб. У цій сфері існує також різновид споживача — абонент. У законодавстві його визначено як споживача телекомунікаційних послуг, який отримує телекомунікаційні послуги на умовах договору, котрий передбачає підключення кінцевого обладнання, що перебуває в його власності або користуванні, до телекомунікаційних мереж.

Останній вид суб'єктів — це суб'єкти — споживачі продукту, тобто суб'єкт інформаційно-телекомунікаційних відносин, який задовольняє свої особисті або корпоративні інформаційні потреби, використовуючи доступ до телекомунікаційної інфраструктури та ресурсів на тимчасовій і платній основі. Даний суб'єкт — це перш за все відокремлений учасник правовідносин (юридична або фізична особа), здатний самостійно нести права і обов'язки. Статус суб'єкта-споживача визначається наявністю прав на використання певного телекомунікаційного ресурсу, яке тісно пов'язане з правом доступу його до телекомунікаційної інфраструктури (мереж, об'єктів, терміналів та ін.). Обов'язком цього суб'єкта є ідентифікація та автентифікація відповідно до норм, установлених законом, договором або іншими нормативними актами. Іншими його правами є належна, тобто встановлена нормативними актами, експлуатація об'єктів телекомунікаційної інфраструктури, а також з вико-

ристання телекомунікаційної інфраструктури та послуг в особистих (побутових, господарських) цілях, не пов'язаних з отриманням доходу. Тобто цей суб'єкт є учасником телекомунікаційних правовідносин, а також являє собою відокремлену особу, яка має права на телекомунікаційний ресурс або отримала доступ до телекомунікаційних мереж для отримання послуг з приймання, оброблення і передання інформації в особистих цілях.

Висновки. Ринок телекомунікаційних послуг отримав відповідне законодавче забезпечення в Україні. Разом із тим зростаюче значення цього ринку в системі бурхливого розвитку інформаційних відносин, а також в умовах надзвичайної інноваційної активності у сфері технічного забезпечення функціонування телекомунікаційних мереж суттєво ускладнює систематику телекомунікаційних відносин, часто руйнуючи традиційний розподіл інформаційних продуктів та інформаційних послуг за видами електрозв'язку тощо. Отже, система телекомунікаційних послуг потребує постійного аналізу та упорядкування. Визначення кола основних суб'єктів ринку телекомунікаційних послуг, їх функціональної ролі та змісту між ними дозволяє розбудовувати весь механізм його функціонування в сучасних умовах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Організація правової роботи на підприємствах, установах, організаціях : навч. посіб. / Р. П. Бойчук, Д. В. Задихайло, В. М. Пашков. — Х. : ФІНН, 2010. — 384 с.
2. Волков Ю. В. Телекоммуникационное право [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. В. Волков. — Екатеринбург, 2011. — 94 с. — Режим доступа: http://www.telecomlaw.ru/studyguides/telecom%201-5.pdf
3. Телекоммуникационное право [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. В. Волков. — Екатеринбург, 2008 — 56 с. — Режим доступа: http://www.telecomlaw.ru/studyguides/UP_TLKLaw_08.htm
4. Волков Ю. В. Субъекты телекоммуникационного рынка [Электронный ресурс] / Ю. В. Волков. — Екатеринбург, 2007. — Режим доступа: http://www.usla.ru/structure/dissovet/Volkov-aref.pdf
5. Волков Ю. В. Анонимные субъекты телекоммуникационных сделок / Ю. В. Волков // Право и экономика. — 2006. — № 7. — С. 56–58.
6. Цхведиани В. Телекоммуникации Украины — перспективы развития и основные проблемы / В. Цхведиани // Фондовый рынок. — 2000. — № 16.
7. Волков Ю. В. Предмет телекоммуникационного права / Ю. В. Волков // Право и экономика. — 2006. — № 10. — С. 123.
8. Волков Ю. В. Правовые подходы к решению проблемы терминологии в электросвязи / Ю. В. Волков // Вестн. связи. — 2006. — № 4. — С. 69–71.
9. Гольдштейн Б. С. Сети связи : учеб. для вузов / Б. С. Гольдштейн, Н. А. Соколов, Г. Г. Яновский. — СПб. : БХВ-Петербург, 2010. — 400 с.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Остапенко Ю. И.

Посвящено хозяйственно-правовым вопросам правовой регуляции передачи информации с помощью средств телекоммуникации. Обращено внимание на то, что сегодняшнее состояние законодательной регуляции рынка передачи информации телекоммуникационными сетями не является оптимальным. Поэтому современное телекоммуникационное законодательство нуждается в существенной модернизации.

Ключевые слова: *хозяйственно-правовое регулирование, телекоммуникационные услуги, субъекты рынка телекоммуникационных услуг, инфраструктура телекоммуникационного рынка.*

SEPARATE QUESTIONS OF GOSPODARSKO-PRAVOVOGO PROVIDING OF MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES

Ostapenko Y. I.

The economy- legal questions of the legaladjusting of information transfer by facilities of telecommunication is devoted. Paid regard to that the today'sstate of the legislative adjusting of marke tofinformation transfer TCNS is not optimum. There fore a modern telecommunication legislation need sessence modernization.

Key words: *economic and legal regulation of telecommunication services, telecommunication services, telecom services market entities, infrastructure telecommunications market.*

УДК 346.543

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

А. М. Харченко*, здобувачка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено господарсько-правовий аспект інвестиційної діяльності банків України на ринку цінних паперів у контексті активізації банківських ін-

© Харченко А. М., 2012

вестицій у реальний сектор економіки. Розглянуто андеррайтинг як специфічну діяльність на фондовому ринку України.

Ключові слова: *інвестування, інвестиційні банківські операції, кредитування, банківська установа, цінні папери.*

Постановка проблеми. Сучасний український ринок цінних паперів ще дуже молодий: основні його суб'єкти — банки, фондові біржі, інвестиційні компанії — сформувалися до середини 90-х рр. XX ст. Але й за минулий, відносно короткий час він пройшов значний шлях у своєму розвиткові. Сьогодні на ньому представлені практично всі типи цінних паперів — акції, облігації, векселі, які випускаються різними емітентами — державними і муніципальними органами влади, акціонерними компаніями. Подальший розвиток українського фондового ринку вимагає необхідності застосування саме наукових методів його дослідження і підготування нормотворчих пропозицій щодо вдосконалення правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз банківської інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів у переважній більшості випадків проводиться в межах суто економічних досліджень. Разом із тим розгляд даної теми є актуальним і потребує подальшого дослідження саме в юридичному аспекті, де вкрай бракує не тільки монографічних робіт, а й узагалі публікацій як таких.

Інвестування на фондовому ринку потребує ґрунтовного нормативно-правового регулювання. Механізм цивільно-правового регулювання відносин у сфері випуску й обігу цінних паперів з точки зору особливостей і співвідношення з іншими засобами правового впливу розглядав В. Яроцький, правове регулювання ринку цінних паперів у нових ГК та ЦК: вимоги до цінних паперів, передання прав та виконання за цінними паперами досліджено в працях В. Посполітак, правове регулювання вексельного обігу в Україні — у працях С. Бервено, В. Яроцького. Однак правові особливості обігу цінних паперів як інструмент інвестиційних операцій банку в макроекономічному контексті ще не розглядалися.

Формулювання цілей. Метою статті є розгляд стану правового забезпечення інвестиційних відносин за участю банківських установ та їх ролі в умовах трансформації економічної системи України, комплексний аналіз здійснення інвестиційних операцій банками України на ринку цінних паперів, шляхів удосконалення правових форм банківських інвестицій на сучасному етапі розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Інвестування з використанням цінних паперів набуває поширення у сфері економіки і навіть інших сферах суспільного буття, пов'язаних із нею. Так, цінні папери використовуються для спільно-

го інвестування (акції корпоративного та пайові сертифікати пайового інвестиційних фондів, іпотечні облігації), у тому числі з метою будівництва житла (сертифікати фондів операцій з нерухомістю).

Цінні папери традиційно розглядаються у цивільному праві як різновид матеріальних об'єктів. Але, крім цього, на легальному і доктринальному рівнях вони визначаються як документи, що цілком відповідає особливостям їх багатогранної правової природи. Цінні папери в їх значенні документів у механізмі цивільно-правового регулювання мають додаткове функціональне призначення як правові засоби забезпечення, встановлення і здійснення майнових прав, визначених їх змістом. Це дозволяє досліджувати їх особливості не тільки як однієї з категорій матеріальних об'єктів цивільних прав, а й як різновид правових засобів, що забезпечує функціонування у цивільному обороті відповідних категорій майнових прав. Окремою, не дослідженою раніше частиною зазначеної основної проблеми є розгляд окреслених чинним законодавством України особливостей застосування цінних паперів для забезпечення здійснення інвестиційної діяльності в Україні.

Один із найважливіших напрямів роботи на ринку цінних паперів — портфельні інвестиції. Портфелі формують як великі інвестори — банки, інвестиційні компанії, так й інвестори з невеликими обсягами вкладів — юридичні і фізичні особи, які бажають розмістити тимчасово вільні грошові кошти. У цьому випадку вони здебільшого користуються послугами професійних учасників ринку цінних паперів. На формування портфеля цінних паперів звертається велика увага як в економічній теорії, так і в практичній роботі учасників фондового ринку.

Банківські інвестиції в ліквідні цінні папери виконують низку важливих функцій у питаннях внутрішньобанківського управління. Ці цінні папери забезпечують додаткове, відмінне від кредитів, джерело доходів, яке є особливо важливим для керівництва та акціонерів банку, коли доходи від наданих позик знижуються. Інвестиції банку в цінні папери також є джерелом ліквідності і для обмеження обсягу готівкових резервів, запозичення на грошовому ринку в разі необхідності вилучення депозитів або для задоволення інших насущних потреб у фінансах. Вкладання у цінні папери допомагають зменшити податкові зобов'язання банку шляхом інвестицій у папери, звільнені від оподаткування. Придбання високодохідних цінних паперів дозволяє компенсувати високий ризик кредитного портфеля.

Банки активізуються на фондовому ринку шляхом створення дочірніх фінансових компаній і безпосередньо беруть учать в інвестиційних і брокерських фірмах. Більшість банків активно надає своїм клієнтам консалтингові послуги з широкого кола питань, які пов'язані з інвестуванням капіталу в ті чи інші фінансові активи. Консультаційне обслуговування опирається на ви-

сококваліфікований персонал, внутрішню інформаційну систему банків та багаторічний досвід роботи на фінансових ринках. Усе це дозволяє глибоко аналізувати співвідношення між доходами і ризиком різних активів і складати для клієнтів алгоритми купівлі та формування портфеля цінних паперів з урахуванням динаміки їх дохідності.

Більшість цінних паперів як інвестиційні інструменти організованого (фондового) і неорганізованого (стихійного) ринків не можуть мати хоча й продиктовану кон'юнктурою ринку, але єдину вартість, яка не зазнає занадто частих змін. Участь цінних паперів у цивільному обороті характеризується постійними коливаннями їх вартісних характеристик. Причому більшість інвестиційних паперів мають декілька вартісних характеристик. Вартість цінного папера, допущеного до котирування на фондовій біржі, може бути номінальною, реальною та курсовою. Номінальною є вартість документарного цінного папера, зазначена в тексті його бланка. Номінальна його ціна найбільшу правову значущість набуває при його емісії та погашенні.

У період обігу цінного папера найбільш істотне значення мають реальна і курсова ціни. Реальною є ціна документа, збалансована попитом та пропозицією на нього як на організованому (фондовому), так і на неорганізованому (стихійному, іноді його ще йменують «вуличним») ринку цінних паперів. Курсовою є ціна цінних паперів, що котируються на фондовій біржі. Номінальну, реальну та курсову ціни цінного папера не можна ототожнювати. Реальна ціна може бути в декілька разів вищою або нижчою за номінальну. Ціну, за якою реалізуються акції при їх первинному розміщенні, якщо вона перевищує номінальну, прийнято йменувати емісійною.

За емісійною ціною можуть реалізовуватися також інші інвестиційно привабливі цінні папери, наприклад казначейські зобов'язання, облігації, опціони тощо. У цьому разі емісійний дохід одержує їх емітент. Реальна ціна акцій також може бути вище за номінальну, причому іноді в декілька разів. Так, якщо в результаті багаторічної успішної господарської діяльності відповідного акціонерного товариства багаторазово зростуть склад та вартість його майна, піднімається й реальна ціна випущених ним акцій, яка в сукупності з високою прибутковістю, зумовленою високим розміром дивідендів і ліквідністю, неминуче спричинить їх інвестиційну привабливість і внаслідок збільшення споживчого попиту на них приведе до підвищення курсової, котирувальної цін. Саме тому акції в цьому сенсі йменують «цінними паперами росту». І навпаки, реальна ціна акцій акціонерного товариства, що працює неефективно і внаслідок цього перебуває у такому фінансово-господарському стані, який загрожує банкрутством, може бути в декілька разів нижчою за номінальну. Курсова вартість цінних паперів може відрізнятися як від номі-

нальної, так і від реальної їх ціни. Вона може бути завищена, тому потенційні інвестори, як правило, не купують їх до того моменту, доки котирувальна ціна не зрівняється з реальною.

Вартість (ціна) цінних паперів у сфері інвестиційної діяльності має не тільки економіко-правове, а й формально-юридичне значення. Зокрема, номінальна вартість акцій та інших цінних паперів, якщо це передбачено чинним законодавством чи умовами випуску, є одним з їх реквізитів. Як правило, недотримання вимог чинного законодавства щодо включення ціни як обов'язкового реквізиту в текст документа має наслідком його невизнання цінним папером, що передбачено у ч. 2 ст. 196 ЦК України. Вартість цінних паперів — це елемент сукупності відомостей, що становлять правову інформацію, яка підлягає обов'язковому включенню в проспекти емісії цінних паперів, випуск яких має бути зареєстровано в Державній комісії з цінних паперів і фондового ринку. Крім того, для оплатних договорів, спрямованих або на первинне розміщення цінних паперів, або на їх відчуження в той чи інший спосіб надалі, на стадії їх обігу ціна набуває характеру суттєвої умови, невключення якої у їх зміст також є підставою для визнання відповідних правочинів недійсними. У цьому разі вартість цінних паперів слід розглядати в ще одному правовому значенні — як ціну договору.

Значення вартості цінних паперів при врахуванні практичних аспектів реалізації інвестиційних правовідносин шляхом укладення договору полягає в такому. Відповідно до ст. 9 Закону України «Про інвестиційну діяльність» основним правовим документом, що регулює взаємини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є договір. Домовленість сторін стосовно ціни при купівлі цінних паперів у межах здійснення інвестиційної діяльності є однією з суттєвих умов інвестиційних договорів, які укладаються у цій царині. Таке саме правове значення має і домовленість сторін стосовно вартісної оцінки інвестицій, що впливає на оцінку розміру частки інвестора. Така необхідність виникає при спільному інвестуванні згідно з нормативними положеннями, викладеними в абз. 5 ч. 2 ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність». Таким чином, теоретичні аспекти дослідження вартісних характеристик цінних паперів, що використовуються у межах інвестиційної діяльності, мають не тільки суто теоретичне, а й важливе практичне значення.

Слід зазначити, що вартісні характеристики цінного папера при здійсненні інвестиційної діяльності тільки на перший погляд можуть розглядатися як такі, що відіграють виключно економічну роль. Власне, ціна дійсно є економічною категорією. Однак комплекс відносин, пов'язаних із ціновими аспектами участі цінних паперів у цивільному обороті в інвестиційній діяльності, без сумніву, має правове значення. Зокрема, номінальна ціна цінного папера в більшості випадків визнається чинним законодавством як його

реквізит, ціна договору купівлі-продажу, предметом якого є передання цінних паперів, виступає однією з його суттєвих умов. Таким чином, цінові (вартісні) характеристики цінних паперів можуть бути предметом дослідження у сфері права.

З огляду на наведене цінні папери як об'єкти інвестиційних правовідносин характеризуються багатоаспектністю свого функціонального призначення. Положення статей 1 та 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» установлюють можливості використовувати їх і як різновид інвестицій, і як об'єкт інвестиційної діяльності. Деякі різновиди цінних паперів використовуються як джерела фінансування інвестиційної діяльності. Відповідно до ст. 10 зазначеного Закону остання може відбуватися за рахунок позикових (наприклад, шляхом випуску облігацій) і залучених (у статутний фонд товариства) фінансових коштів інвестора. Перші стають об'єктом інвестиційної діяльності в результаті розміщення облігаційних позик, що виступають опосередкованим джерелом її фінансування. Залученими фінансовими активами в цій статті розглядаються кошти інвестора, отримані ним від продажу акцій. У таких випадках облігації та акції в правовідносинах, що розглядаються, набувають правового значення інвестиційних цінних паперів. Певне правове значення має і прибутковість (здатність приносити дохід) інвестиційних цінних паперів. Зокрема, кошти, отримані в результаті розміщення облігаційних позик, доцільно використовувати при здійсненні інвестиційної діяльності, що має високий рівень рентабельності. Умови випуску облігацій як цінних паперів, здатних приносити дохід, мають в обов'язковому порядку містити положення, що визначають характер і рівень їх прибутковості. Можливість віднесення цінних паперів, що розглядаються, до процентних чи безпроцентних (цільових) облігацій (у термінології зазначеного Закону) визначає правові характеристики їх прибутковості. Для процентних облігацій обов'язковим реквізитом цінного папера законодавством установлюються розмір і строки виплати відсотків. Для безпроцентних (цільових) обов'язковим реквізитом є визначення товару (послуг), під які вони випускаються. На наш погляд, обидва види облігацій підлягають широкому застосуванню в цивільному обороті як правові засоби забезпечення фінансування інвестиційної діяльності.

Порівняно з речами як найчисленнішою категорією використовуваних в інвестиційних правовідносинах матеріальних об'єктів цивільних прав особливість цінних паперів у досліджуваному аспекті полягає в такому. Цінні папери характеризуються більш частими і не завжди точно прогнозованими змінами їх ринкової (реальної) і курсової вартостей. Ці вартісні характеристики можуть істотно відрізнятися від їх номінальної вартості. Це пояснюється тим, що ринок цінних паперів є гнучкішим і динамічнішим за товарний.

На ціну й інвестиційну привабливість речей як товарів та об'єктів цивільного обороту впливають передусім їх кількість на ринку, споживчі властивості, якість, собівартість та інші чинники економічного характеру. Коливання вартості цінних паперів на фондовому ринку зумовлені не тільки наведеними мікроекономічними чинниками. Загальний стан ринку цінних паперів узагалі і коливання вартісних характеристик цінних паперів зокрема викликані такими макроекономічними чинниками, як загальний стан економіки, характер і рівень інфляційних процесів, показники платоспроможності та інвестиційної активності населення тощо. На інвестиційні процеси на ринку цінних паперів значною мірою впливають не тільки економічні, а й політичні чинники, які іноді аналізуються та узагальнюються з боку авторитетних міжнародних дослідницьких організацій. Результати таких досліджень викладаються в щорічних рейтингах та індексах (наприклад, індекс рівня економічної свободи чи рівень інвестиційних ризиків). Характерними тільки для цінних паперів є такі мікроекономічні показники їх інвестиційної привабливості, як рівні їх прибутковості, ліквідності, фінансової стабільності їх емітента, та інші показники, що впливають на попит і пропозицію на них.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність», андеррайтинг — це купівля на первинному ринку цінних паперів з наступним їх перепродажем інвесторам; укладання договору про гарантування повного або часткового продажу цінних паперів емітента інвесторам, про повний чи частковий їх викуп за фіксованою ціною з наступним перепродажем або про накладання на покупця обов'язку робити все можливе, аби продати якомога більше цінних паперів, не беручи зобов'язання придбати будь-які цінні папери, що не були продані.

Загалом андеррайтинг можна визначити як купівлю на первинному ринку цінних паперів із наступним їх перепродажем інвесторам. Виділяють дві основні форми андеррайтингу:

– метод твердих зобов'язань;

– метод найкращих зусиль.

Сутність першого полягає в тому, що посередник або викуповує весь (частину) випуск з наступним перепродажем інвесторам на ринку; або гарантує продаж цінних паперів емітента інвесторам. Подібний механізм виглядає досить привабливо для емітента, оскільки надає певні гарантії щодо розміщення цінних паперів та розміру фінансових ресурсів, які будуть отримані. Винагорода андеррайтера за послуги — «спред», різниця між ціною, за якою цінні папери були викуплені посередником, та ціною, за якою він продав цінні папери інвесторам на ринку.

При використанні методу найкращих зусиль андеррайтер бере на себе зобов'язання докласти всіх максимальних зусиль щодо розміщення цінних

паперів емітента. Як правило, винагорода посередника — комісійна винагорода у вигляді відсотка від вартості розміщених цінних паперів.

Діяльність андеррайтера не обмежується лише посередницькими функціями під час розміщення цінних паперів. Як свідчить практика, ці додаткові послуги можуть бути як явними (зафіксовані в договорі між емітентом та посередником), так і неявними.

Вимоги до договору андеррайтингу викладено в Правилах (умовах) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами, затверджених рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку 12 грудня 2006 р. № 1449, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23 січня 2007 р. за № 52/13319 (у редакції рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 15 листопада 2011 р. № 1638).

Проте участь комерційних банків в інвестиційному процесі на фондовому ринку має як позитивні, так і негативні моменти.

До позитивних рис можна віднести такі: 1) допущення банків на фондовий ринок сприятиме розвиткові конкуренції між його учасниками, що зумовлює зменшення витрат емітентів та інвесторів; 2) вкладення банком коштів у цінні папери диверсифікує його активи, що підвищує стабільність банку, а отже, і надійність збереження коштів вкладників; 3) взаємопроникнення банківського та промислового капіталів покращує потік інформації, посилює конкурентоздатність банків та виробничого сектору. Володіючи акціями підприємства, банки отримують доступ до депозитів, а також справляють вплив на підприємство у поверненості кредитів; 4) наявність нормативів інвестування та інших засобів як форм державного впливу в інвестиційну діяльність банків.

До низки негативних аспектів щодо участі комерційних банків в інвестиційному бізнесі належать такі: 1) операції з цінними паперами є більш ризиковим видом діяльності, ніж банківська справа; 2) збитки банків від зміни курсової вартості цінних паперів або невдалого їх розміщення при емісії цінних паперів можуть зашкодити інтересам банків, дестабілізувати банківську систему; 3) наявність системи страхування депозитів зменшує самосвідомість банкірів та їх об'єктивне оцінювання інвестиційних ризиків; 4) поєднання банківського та інвестиційного бізнесу здатне спричинити конфлікт інтересів між структурними підрозділами банку, та частіше інвестиційна діяльність банків має другорядні функції порівняно з іншою діяльністю; 5) занадто близькі відносини банку та підприємства внаслідок володіння банком пакетом акцій можуть спричинити ситуацію, коли в разі погіршення фінансового становища підприємства банк продовжуватиме його кредитування, аби запобігти збиткам від зниження курсової вартості акцій.

Перелік операцій з цінними паперами, дозволених комерційним банкам, у Законі України «Про банки і банківську діяльність» не визначено. Тому необхідно керуватися такими спеціальними законами України, як «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про державне регулювання ринку цінних паперів», «Про Національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» тощо. Аналіз співвідношення виданих ліцензій для здійснення цих операцій і фактичних операцій, які виконують комерційні банки, свідчить про те, що їхні операції є обмеженими. Частіше банки виступають на ринку цінних паперів як емітенти акцій (для поповнення власного капіталу) і інвестори державних та муніципальних цінних паперів. Незначні обсяги операцій на продаж і особливо на інвестиції свідчать про малу активність банків на ринку цінних паперів.

В Україні портфель цінних паперів займає, як правило, незначну частку в активах банку, а доходи від операцій з цінними паперами складають не більше 5 %.

Основні чинники, які впливають на масштаби інвестиційної діяльності банку і вибір інвестиційної політики: етап життєвого циклу банку (етапи створення, швидкого і стійкого зростання, стабілізації, сповільнення зростання і поступове припинення діяльності); загальний тип поведінки і політика банку на ринку (консервативний, поміркований або агресивний), види і масштабність цілей, які ставить перед собою банк, а також стратегія його розвитку; розміри банку і мережі його відділень (міжрегіональна або регіональна мережа); готовність банку йти на значні затрати, які не принесуть прибутку в найближчому майбутньому (інвестиційні операції вимагають коштовного ресурсного та інформаційного забезпечення).

При впливі на інвестиційну політику необхідно враховувати низку обмежень. По-перше, структура пасивів банку, а саме питома вага зобов'язань по залучених коштах на розрахункові рахунки організацій і на вклади до запитання, може не дозволити банкові використовувати «короткі» пасиви для ефективних інвестицій. Банку можуть бути невигідні довгострокові інвестиції, як це відбувалося в 1991–1995 рр. (високий рівень інфляції, менша ризикованість і велика прибутковість операцій з валютою і короткостроковими державними паперами). По-друге, банк для ведення інвестиційних операцій повинен володіти значними надлишками ліквідності, що пов'язано із самою природою інвестицій (трансформація короткострокових залучених ресурсів у більш тривалі вкладення), а також з великим ризиком і часто неліквідністю самих інвестицій, що була характерною для українського фінансового ринку початку 90-х — кінця 1997 р. По-третє, регулююча діяльність НБУ, спрямована на обмеження ризику і встановлення пріоритетних об'єктів

інвестицій (створення резервів під знецінення цінних паперів). По-четверте, на масштаби інвестиційної діяльності впливає організаційна структура банку. Очевидно, що інвестиційний банк активніший на фондовому ринку за універсальний.

Разом із цим у будь-якому випадку при формуванні стратегії інвестування необхідно виконувати так зване «золоте правило інвестування». Воно полягає у тому, що дохід від вкладів у цінні папери прямо пропорційний ризику, на який готовий піти інвестор заради бажаного доходу. Зв'язок між ступенем ризику і нормою прибутку визначається так: мінімально необхідна для інвестора норма прибутку дорівнює нормі прибутку за безризикованими інвестиціями плюс премія за ризик за даною інвестицією.

Інвестиції у цінні папери та інші об'єкти можуть складати десятки позицій, обчислюватися великими сумами й охоплювати багато контрагентів банку. У разі, коли виникає проблема професійного управління активами і залученими під них ресурсами як єдиним цілим, ідеться про інвестиційний портфель. Разом із цим як регульоване ціле може виділятися сукупність джерел коштів, які формують інвестиційний портфель. Отже, виникає можливість розглядати відносно замкнутий оборот коштів банку із залучення і вкладання грошових ресурсів для формування такого портфеля.

Стан ринку і можливості банку як інвестора визначають вибір його інвестиційної стратегії. На розвиненому фондовому ринку портфель цінних паперів — це самостійний продукт, і саме його продаж цілком або частково задовольняє потребу інвесторів при здійсненні вкладів коштів на фондовому ринку. Під інвестиційним портфелем потрібно також розуміти деяку сукупність цінних паперів, яка є цілісним продуктом управління. При здійсненні портфельного інвестування перш за все приваблює те, що воно дає змогу планувати, оцінювати та контролювати кінцеві результати всієї інвестиційної діяльності в різних секторах фондового ринку.

Портфель цінних паперів — це сукупність зібраних воєдино різних фінансових цінностей, які служать інструментом для досягнення конкретної мети інвестора. У портфель можуть входити цінні папери одного типу (наприклад, державні цінні папери) або різні інвестиційні цінності (акції, облігації, ощадні та депозитні сертифікати тощо). Формуючи портфель, інвестор виходить зі своїх «портфельних міркувань» або з бажання власника портфеля мати кошти в такій формі і в такому місці, аби вони були безпечними, ліквідними та високодохідними.

Перевагою портфельного інвестування є можливість вибору портфеля для вирішення специфічних інвестиційних завдань. Для цього використовуються різні види портфелів цінних паперів, у кожного з яких буде власний баланс

між існуючим ризиком, прийнятним для власника портфеля, і очікуваною віддачею (доходом) у певний проміжок часу. Співвідношення цих чинників дозволяє визначити тип портфеля цінних паперів.

Висновки. Функціонування ринку цінних паперів в Україні залежить не тільки від створення правової бази й органів контролю за його діяльністю, а й від інших чинників: рівня інфляції, фінансової стабільності, процесу приватизації, стану виробництва та дефіциту державного бюджету, що значною мірою гальмує розвиток повноцінного ринку цінних паперів. Таким чином, цінні папери є ефективним правовим засобом забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. Встановлений для них правовий режим матеріальних об'єктів цивільних прав і зумовлені цим їх властивості дозволяють використовувати їх і як інвестиції (ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність»), і як об'єкти інвестиційної діяльності (ст. 4 цього Закону), і як опосередковане джерело її фінансування (ст. 10 цього Закону). Перспективи подальших досліджень у даному напрямку полягають у визначенні особливостей цінних паперів як фондових цінностей, а також проблем їх функціонування на ринку цінних паперів.

У 1975 р. було створено орган міжнародного співробітництва держав у галузі банківського регулювання — Базельський комітет з банківського нагляду, до складу якого на сьогодні входять представники центральних банків 12 держав. Метою Базельського комітету було сформулювати однакові підходи до суттєвих питань банківського регулювання завдяки виробленню рекомендацій і обміну інформацією між органами банківського нагляду держав, що входять до нього. За час свого існування Базельський комітет розробив низку документів (Конкордат 1975 р., Мінімальні стандарти з нагляду за міжнародними банківськими групами та їх трансграничними установами 1992 р. тощо), які хоча й не є формально юридичними актами, проте містять елементи юридичної обов'язковості.

У квітні 1997 р. Базельський комітет підготував документ «Базові принципи ефективного нагляду за банківською діяльністю», в якому сформульовано 25 принципів, що визначають засади організації ефективності банківського нагляду і регулювання в державах — членах ЄС.

Базельські принципи розроблені країнами «великої десятки» за участю представників органів банківського нагляду з 15 країн, включаючи Росію та Швейцарію, та схвалені керівниками центральних банків країн «великої десятки». Органам банківського нагляду в усіх країнах запропоновано керуватися цими принципами. В основному вони містять стандартні вимоги, що вже застосовуються у розвинених країнах, зокрема вимоги щодо мінімального розміру банківського капіталу та його складових; перевірки органами нагля-

ду грошової політики, оперативної звітності банку і виконуваних ними процедур, пов'язаних з наданням кредитів та інвестуванням капіталів, управлінням кредитним та інвестиційним портфелями; перевірки факту наявності у банку загальної політики управління ризиками.

Країни прагнуть інкорпорувати вироблені Базельським комітетом принципи до свого національного банківського права. Україна також співпрацює з Європейським Союзом у банківській сфері, про що свідчать укладені угоди про партнерство з ЄС, метою яких є адаптація банківського законодавства України до європейських стандартів.

Європейське співробітництво в галузі банківського регулювання розвивалося через інституційний механізм міждержавного характеру, основи якого було закладено в Римському договорі 1957 р. про створення Європейського Співтовариства (нині — Європейський Союз). Останнім часом спостерігається підвищення ролі Європейського Союзу і Європейської комісії, діяльність яких спрямована на гармонізацію банківського права і практики своїх держав-членів, прийняття ними нормативних актів, що мають юридичну силу і, отже, обов'язковий характер. У ст. 100 Римського договору 1957 р. передбачено зближення законодавчих положень, приписів і адміністративних дій держав-членів, які прямо стосуються створення та функціонування загального ринку.

Універсальний рівень співробітництва країн Європейського Союзу передбачає об'єднання зусиль держав для скоригування свого банківського законодавства з урахуванням вимог загальноєвропейського права (Римський договір 1957 р., Маастрихтський договір 1992 р.).

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України.
2. Цивільний кодекс України.
3. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 5–6. — Ст. 30.
4. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2008. — № 50–51. — Ст. 384.
5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 647.
6. Про приватизацію державного майна : Закон України від 04.03.1992 р. (в ред. Закону від 19.02.1997 р.) // Голос України. — 1997. — 20 берез.
7. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку 12.12.2006 р. № 1449, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23 січня 2007 р. за № 52/13319 (у редакції рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 15.11.2011 р. № 1638), Про затвердження Правил (умов) здійснення

діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0052-07
8. Яроцький В. Л. Цінний папір як різновид правових відносин / В. Л. Яроцький // Проблеми законності. — 2002. — № 58. — С. 40–46.
9. Яроцький В. Л. Цінні папери як правовий засіб забезпечення здійснення інвестиційної діяльності в Україні / В. Л. Яроцький // Проблеми законності. — 2003. — № 66. — С. 45–52.
10. Польова О. Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки / О. Польова // Підприємництво, госп-во і право. — 2006. — № 3. — С. 166–168.
11. Патрікац Л. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків / Л. Патрікац // Вісн. Нац. банку України. — 2006. — № 12. — С. 16–19.
12. Жарій Я. В. Особливості діяльності банківської системи на фондовому ринку України [Електронний ресурс] / Я. В. Жарій, П. М. Ющишен. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_44/26.htm

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Харченко А. Н.

Исследованы хозяйственно-правовые вопросы инвестиционной деятельности банков Украины на рынке ценных бумаг в контексте активизации банковских инвестиций в реальный сектор экономики. Рассмотрен андеррайтинг как специфическая деятельность на фондовом рынке Украины.

Ключевые слова: *инвестирование, инвестиционные банковские операции, кредитование, банковское учреждение, ценные бумаги.*

INVESTMENT BANKS' ACTIVITY IN THE SECURITIES MARKET: THE ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Kharchenko A. N.

The paper deals with economic and legal issues of investment activity of banks of Ukraine in the securities market in the context of enhancing banks' investments in the real sector of the economy. Reviewed underwriting as specific activities on the stock market of Ukraine.

Key words: *investment, investments banking operations, crediting, banking institution, securities.*

УДК 347.44:631.115.1

ЗАСТОСУВАННЯ ДОГОВОРУ ЛІЗИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

М. О. Гузеват, *аспірантка*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Присвячено проблемі застосування цивільно-правового договору лізингу в діяльності фермерського господарства. Здійснено огляд чинного законодавства у сфері договору лізингу, зокрема Цивільного кодексу України, законів України «Про фермерське господарство», «Про фінансовий лізинг» та Міжнародної конвенції УНІДРУА «Про міжнародний фінансовий лізинг». На підставі проведеного аналізу зроблено висновок про те, що цивільно-правовий договір фінансового лізингу є тристороннім договором, який успішно використовується фермерськими господарствами із залученням державної фінансової підтримки. Також зроблено пропозицію про необхідність внесення змін до Цивільного кодексу України, викладення статей, присвячених цьому договору, у новій редакції з урахуванням спеціального національного та міжнародного законодавства і юридичної практики.

Ключові слова: *фермерське господарство, договірні відносини у фермерському господарстві, договір фінансового лізингу.*

Постановка проблеми. Діяльність фермерського господарства як виробника сільськогосподарської продукції має деякі специфічні особливості, що полягають у високих витратах на вирощування сільськогосподарської продукції, повільному обороті капіталу, значній залежності від природно-кліматичних чинників, сезонному характері виробництва та високому ризику неповернення вкладених інвестицій. Отже, підтримка фермерського господарства з боку держави є вкрай необхідною. Так, зокрема, у ст. 9 Закону України «Про фермерське господарство» зазначено, що Кабінет Міністрів України щорічно в проекті Державного бюджету України передбачає кошти на підтримку фермерських господарств. Одним із виявів такої підтримки є запровадження лізингу сільськогосподарської техніки. Відповідно до Закону України «Про державний бюджет на 2011 рік» з бюджету було надано 531 416,5 тис. грн на заходи щодо здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. Також у цьому році фермерським

© Гузеват М. О., 2012

господарствам було надано кредити у розмірі 28 тис. грн. Договір фінансового лізингу в агропромисловому комплексі є вигідною правовою формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій — і для сільськогосподарських товаровиробників, і для машинобудівників. Він також необтяжливий і для державного бюджету.

Для сільськогосподарських товаровиробників фінансовий лізинг дає можливість заощаджувати кошти для інвестування в інші більш ефективні види діяльності та/або придбавати техніку, вартість якої перевищує річні фінансові можливості окремих фермерських господарств. Для машинобудівників договір фінансового лізингу є відповідним заходом для сприяння нарощуванню обсягів виробництва, бо дозволяє на кожні 100 млн грн, наявних у сільськогосподарських товаровиробників, придбати техніки на суму 260 млн грн, тобто збільшити валове виробництво підприємств сільгоспмашинобудування на 160 млн грн. Для державного бюджету фінансовий лізинг є необтяжливим заходом, бо з кожних 100 млн грн видатків на фінансовий лізинг отримає надходжень: у перший рік видатків — 54,45 млн грн, у наступні чотири роки — 75 млн грн. Разом — 129,45 млн грн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню діяльності фермерського господарства на сьогодні присвячено багато наукових праць. Серед учених, які займаються цією проблематикою, можна назвати як вітчизняних, так і зарубіжних представників цивільного та аграрного права. Це М. Шульга, В. Єрмоленко, В. Уркевич, М. Ващишин, Н. Тітова, М. Долинська, Т. Проценко, В. Устюкова, М. Палладіна та ін. Але разом з тим питання договірних відносин, а саме застосування у діяльності фермерського господарства цивільно-правового договору лізингу, не є достатньо висвітленим і тому потребує подальших наукових розробок.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз чинного законодавства у сфері договору фінансового лізингу, обґрунтування доцільності та ефективності застосування цього виду договору фермерськими господарствами як суб'єктами приватного права, а також внесення пропозиції про необхідність викладення статей Цивільного кодексу України, присвячених договору фінансового лізингу, у новій редакції з урахуванням спеціального національного та міжнародного законодавства та юридичної практики.

Виклад основного матеріалу. Правові засади договору лізингу визначені ЦК України (гл. 58, § 6). Відповідно до ст. 806 ЦК України за договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуте ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально при-

дбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі). До договору лізингу застосовуються загальні положення про найм (оренду) з урахуванням особливостей, установлених § 6 гл. 58 ЦК України та спеціальним законом. До відносин, пов'язаних з лізингом, застосовуються загальні положення про купівлю-продаж та положення про договір поставки, якщо інше не встановлено законом. Особливості окремих видів і форм лізингу встановлюються законом [1, с. 390–391].

Таким чином, у ЦК України передбачено можливість двох варіантів договору: коли майно, що передається в лізинг, належить лізингодавцю на праві власності, і коли такого майна у лізингодавця немає, але він його придбає спеціально для передання лізингоодержувачеві у постачальника, третьої сторони договору. Слід зазначити, що редакція цієї статті є застарілою, оскільки 11 січня 2006 р. було прийнято Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг», відповідно до якого наша держава приєдналася до Конвенції, вчиненої 28 травня 1988 р. у м. Оттаві [2]. У ст. 1 цієї Конвенції йдеться про те, що Конвенція регулює операцію фінансового лізингу, в якій одна сторона (лізингодавець) на умовах іншої сторони (лізингоодержувача) укладає договір (договір поставки) з третьою стороною (постачальником), згідно з яким лізингодавець одержує виробниче обладнання, засоби виробництва або інше обладнання на умовах, схвалених лізингоодержувачем настільки, наскільки вони стосуються його інтересів, та укладає договір (договір лізингу) з лізингоодержувачем, надаючи лізингоодержувачеві право користування обладнанням за лізингові платежі [2].

Отже, Конвенція УНІДРУА визначає договір фінансового лізингу як тристоронню угоду. Також на підставі цієї Конвенції було внесено зміни до Закону України «Про лізинг», і цей Закон було викладено у новій редакції. Закон має назву «Про фінансовий лізинг» і визначає загальні правові та економічні засади фінансового лізингу. Відповідно до ст. 1 цього Закону фінансовий лізинг — це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [3]. Тобто спеціальний закон також визначає договір фінансового лізингу як тристоронню угоду. Визначення фінансового лізингу за конструктивною ознакою придбання речі лізингодавцем у продавця для наступного передання її лізингоодержуваче-

ві у користування збігається з визначенням непрямого лізингу в ЦК України. Що стосується прямого лізингу, то законодавець, указавши на його існування, не навів будь-яких ознак, які дозволяли б відрізнити його від договору найму, бо лише перейменування сторін не може нічого змінити у сутності відносин і цей договір узагалі на застосовується на практиці. Тому вважаємо, що основну увагу має бути приділено правовій природі договору фінансового лізингу як тристоронній угоді між лізингодавцем, лізингоодержувачем та продавцем (постачальником). До ст. 806 ЦК України необхідно внести зміни і викласти норму цієї статті у такій редакції: «За договором фінансового лізингу (далі — договір лізингу) лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі). Договір фінансового лізингу є тристоронньою угодою між лізингодавцем, лізингоодержувачем та продавцем (постачальником)».

За ст. 3 Закону України «Про фінансовий лізинг» предметом договору лізингу може бути неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. Не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці). Майно, що перебуває в державній або комунальній власності та щодо якого відсутня заборона передання в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг у порядку, установленому цим Законом [3]. У ст. 4 Закону України «Про фінансовий лізинг» наведено перелік суб'єктів договору лізингу. Ними можуть бути: лізингодавець — юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоодержувачеві; лізингоодержувач — фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця; продавець (постачальник) — фізична або юридична особа, в якої лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачеві; інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу [3].

Відповідно до ч. 3 ст. 24 Закону України «Про фермерське господарство» фермерське господарство як юридична особа має право вступати у договірні відносини з будь-якими юридичними або фізичними особами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Отже, фермерське господарство може бути суб'єктом договору лізингу [4].

Законодавче регулювання лізингу сільськогосподарської продукції також здійснюється на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. № 1904 «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропро-

мислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу» [5]. Відповідно до цієї постанови джерелом фінансування закупівлі техніки для її передання у користування на умовах фінансового лізингу та заходів за операціями фінансового лізингу є передбачені у державному бюджеті на цю мету кошти, які використовуються на умовах поворотності згідно з укладеними договорами. За користування технікою лізингоодержувачі відповідно до умов договору фінансового лізингу вносять плату (лізингові платежі) з урахуванням вимог ч. 2 ст. 16 Закону України «Про фінансовий лізинг», в якій зазначено, що лізингові платежі можуть включати: а) суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; б) платіж як винагороду лізингодавцеві за отримане у лізинг майно; в) компенсацію відсотків за кредитом; г) інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу. При цьому сума, що виплачується як винагорода лізингодавцеві за передану у лізинг техніку за договором фінансового лізингу, становить 7 % річних її невідшкодованої вартості. Техніка надається у фінансовий лізинг за умови внесення лізингоодержувачем попереднього платежу, що становить не менш як 10 % вартості техніки, на який не нараховується лізинговий платіж у частині винагороди лізингодавцеві. Основним критерієм при визначенні потенційних лізингоодержувачів є відсутність простроченої заборгованості з оплати вітчизняної сільськогосподарської техніки, що придбана на умовах фінансового лізингу, а також з погашення кредитів, залучених державою або під державні гарантії для закупівлі сільськогосподарської техніки іноземного виробництва. Перевага надається лізингоодержувачам, які набувають техніку для оснащення тваринницьких і птахівничих ферм та комплексів, доїльних залів, елеваторів, овоче- і фруктосховищ, створення обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, реалізації інноваційних проектів, внесених до Державного реєстру інноваційних проектів, а також зернозбиральні комбайни і трактори, що агрегатуються з багатоопераційними ґрунтообробними та посівними комплексами. Техніка не надається лізингоодержувачам, щодо яких застосовуються судові процедури банкрутства, передбачені Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», чи лізингоодержувачам, строк простроченої заборгованості яких перед державним (місцевим) бюджетом та Пенсійним фондом України перевищує шість місяців [5].

За одночасної наявності двох та більше потенційних лізингоодержувачів на одну одиницю ідентичної техніки і неможливості компанії здійснити її закупівлю у повному обсязі лізингоодержувачі встановлюються на конкурсній основі шляхом проведення аукціону, визначальним критерієм якого є пропонування найбільшого розміру попереднього платежу. Порядок проведення

аукціону затверджує правління компанії за погодженням із Міністерством аграрної політики [5].

Розпорядником коштів державного бюджету за операціями фінансового лізингу для набуття сільськогосподарської техніки є Національна акціонерна компанія «Украгролізинг», яка виконує функції не тільки координатора лізингових відносин, а й лізингодавця через свої дочірні підприємства та філії, які діють від імені компанії. НАК «Украгролізинг» діє на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2001 р. № 354 «Про утворення Національної акціонерної компанії "Украгролізинг"» [6]. Згідно з п. 3.1 цієї постанови компанія «Украгролізинг» утворена з метою сприяння реалізації державної політики в агропромисловій сфері, забезпечення ефективного функціонування і розвитку сільськогосподарського виробництва шляхом передання сільськогосподарським товаровиробникам на умовах лізингу машин та обладнання, надання виробничих послуг, організації технічного сервісу та для одержання прибутку від провадження підприємницької діяльності. До предмета діяльності компанії належать: закупівля і передання у фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки, обладнання для перероблення сільськогосподарської продукції та іншої техніки; участь у розробленні і реалізації програм міждержавного та міжнародного лізингу сільськогосподарської і переробної техніки, машин та механізмів; надання послуг господарствам і підприємствам усіх форм власності з проведення механізованих сільськогосподарських робіт, у тому числі сільськогосподарською авіацією, організації технічного сервісу, впровадження прогресивних технологій вирощування і збирання врожаїв сільськогосподарських культур, механізації та електрифікації трудомістких процесів у тваринництві; лізинг, оренда та надання у користування рухомого і нерухомого майна [6]. При цьому встановлено, що 100 % акцій компанії знаходяться у державній власності.

Відповідно до Порядку використання коштів Державного бюджету України, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи щодо операцій фінансового лізингу, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. № 1904 (зі змінами та доповненнями), у лізинг може бути передана техніка тільки вітчизняного виробництва після проведення лізингоодержувачем (сільськогосподарським підприємством усіх форм власності та господарювання або іншим суб'єктом підприємницької діяльності агропромислового комплексу) попередньої оплати в розмірі не менше 17 % її вартості (15 % — попередній лізинговий платіж у рахунок частини вартості предмета лізингу, 7 % — попередній лізинговий платіж у частині винагороди лізингодавцю за передання предмета лізингу) та укладання лізингоодержувачем

договору страхування предмета лізингу. Для укладення договору лізингу лізингоодержувач надає філії НАК «Украгролізинг» такі документи: нотаріально посвідчені копії установчих документів; завірену контрагентом копію довіреності на уповноважену особу для підписання договору (у разі необхідності); доказ правового статусу керівника, головного бухгалтера та/або уповноважених представників підприємства — потенційного лізингоодержувача на підписання документів; рішення засновників (учасників, органу управління про укладання договорів лізингу); копії паспортів та довідок про присвоєння ідентифікаційного коду керівника підприємства і головного бухгалтера (перших чотирьох сторінок); лист-замовлення (з обов'язковим визначенням постачальника та переліку техніки, обладнання) на укладання договору за підписом першої особи; копію свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності; копію довідки з органу державної статистики про включення суб'єкта підприємницької діяльності до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України; витяг з Єдиного державного реєстру (надається державним реєстратором відповідно до вимог Закону України «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців»); завірену копію довідки про взяття на облік платника податків; копію свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість; банківську довідку про наявність кредиторів і відсутність прострочених кредитних зобов'язань (за наявності кредитних зобов'язань у балансі); договори застави, іпотеки, поруки або іншого виду забезпечення, що укладені для забезпечення виконання зобов'язань за договором фінансового лізингу (якщо такі мали місце); довідку про наявність боргів перед державним бюджетом; витяг з Державного реєстру обтяжень рухомого майна (передбачений Законом України «Про забезпечення вимог кредиторів»); Ф-1 «Баланс» контрагента з розшифровкою статей та Ф-2 «Звіт про фінансові результати» за останні два роки (період звітності) та звітності на останню звітну дату; техніко-економічне обґрунтування (бізнес-план) ведення господарської діяльності з використанням майна, що замовляється, з розбивкою за роками на строк дії договору лізингу, завірене контрагентом; відомості про позичальника та копію кредитної угоди [6].

На підставі поданих документів директор філії НАК «Украгролізинг» разом із проектом договору фінансового лізингу надає клопотання про доцільність укладення лізингового договору. НАК «Украгролізинг» залишає за собою право вимоги інших документів, що впливають на вирішення питання надання техніки в лізинг. Строк лізингу — від 3 до 7 років. Черговість сплати лізингових платежів становить місяць, квартал або шість місяців. Перший платіж настає залежно від черговості сплати лізингових платежів з дати підписання тристороннього акта приймання-передання. За користування лізинговою технікою лізингоодержувач сплачує 7 % її невідшкодованої вартості.

Висновки. При застосуванні договору лізингу в діяльності фермерського господарства, коли йдеться про здійснення підтримки з боку держави, укладається договір фінансового лізингу як тристороння угода між лізингодавцем, яким виступає НАК «Украгролізинг», лізингоодержувачем — фермерським господарством, та продавцем (постачальним) — машинобудівником.

За умови низької платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників позитивною є процедура закупівлі сільськогосподарської техніки за рахунок коштів державного бюджету з наступним переданням її у фінансовий лізинг. Однак деякі науковці зазначають, що на перспективу доцільно буде відмовитися від цієї процедури тільки тому, що бюджетне фінансування закупівлі техніки сприяє штучному підвищенню її собівартості, призводить до зловживань та знижує ступінь маркетингових послуг, за допомогою яких вітчизняні заводи можуть досягти конкурентної переваги порівняно з іншими зарубіжними постачальниками сільськогосподарської техніки. Тобто на майбутнє слід буде максимально обмежити вплив держави на операції з лізингу сільськогосподарської техніки і надати цьому договору приватноправового змісту [7, с. 377].

ЛІТЕРАТУРА

1. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України : у 2 т. / за ред. О. В. Дзери (кер. авт. кол.), Н. С. Кузнецової, В. В. Луця. — 4-те вид., переробл. і допов. — К. : Юрінком Інтер, 2010. — Т. II. — 1056 с.
2. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг [Електронний ресурс] : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 16. — Ст. 138. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3301-15
3. Про фінансовий лізинг [Електронний ресурс] : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — № 16. — Ст. 68, із змінами, внесеними згідно із Законом № 394-XIV від 14 січня 1999 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 1999. — № 9–10. — Ст. 67, в ред. від 16 січ. 2004 р. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80
4. Про фермерське господарство [Електронний ресурс] : Закон України від 19 черв. 2003 р. // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 45. — Ст. 363. — Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/973-15
5. Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 10 груд. 2003 р. № 1904. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1904-2003-%D0%BF
6. Про утворення Національної акціонерної компанії «Украгролізинг» [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 11 квіт. 2001 р. № 354. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/354-2001-%D0%BF

7. Ващишин М. Правове регулювання лізингу сільськогосподарської техніки в Україні / М. Ващишин // Проблеми державотворення і захисту прав людини в Україні : матеріали XIII регіон. наук.-практ. конф. — 2007. — С. 375–377.

ПРИМЕНЕНИЕ ДОГОВОРА ЛИЗИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Гузеват М. О.

Посвящено проблеме применения гражданско-правового договора лизинга в деятельности фермерского хозяйства. Осуществлен обзор действующего законодательства в сфере договора лизинга, в частности Гражданского кодекса Украины, законов Украины «О фермерском хозяйстве», «О финансовом лизинге» и Международной конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге». На основании проведенного анализа сделан вывод о том, что гражданско-правовой договор финансового лизинга является трехсторонним договором, который успешно используется фермерскими хозяйствами с привлечением государственной финансовой поддержки. Также сделано предложение о необходимости внесения изменений в Гражданский кодекс Украины, изложения статей, посвященных этому договору, в новой редакции с учетом специального национального и международного законодательства и юридической практики.

Ключевые слова: *фермерское хозяйство, договорные отношения в фермерском хозяйстве, договор финансового лизинга.*

THE APPLICATION OF LEASE AGREEMENT IN FARMING ACTIVITIES

Guzevat M. O.

This article deals with the application of civil law lease agreement in farming activities. Reviews the current legislation in the lease agreement, including the Civil Code of Ukraine Law of Ukraine "On the farm, " the Law of Ukraine "On Financial Leasing", and the International Convention UNIDROIT "On the International Financial Leasing." Based on the analysis concludes that civil contracts leasing is a trilateral agreement that has been successfully used by farmers with the assistance of state financial support. Also, by suggestion of the need to amend the Civil Code of Ukraine, presentation of papers devoted to this contract in the new edition, including special national and international legislation and legal practice.

Key words: *farm, contractual relationships in the farm, the financial leasing contract.*

УДК 347.78

ВИКЛЮЧНІ ПРАВА: ПОНЯТТЯ, ОЗНАКИ ТА ПРАВОВА ПРИРОДА

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

Визначено поняття та ознаки виключних прав, проаналізовано їхню правову природу. Розкрито особливості правового регулювання виключних прав автора, запропоновано подальші напрями досліджень.

***Ключові слова:** виключні права, авторські права, майнові та немайнові права.*

Постановка проблеми. Система цивільно-правової охорони інтелектуальної власності включає (як і будь-яка інша система) декілька центральних елементів, які визначають її зміст. Одним із таких елементів є категорія «виключне право», яка і є предметом нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальновідомим є той факт, що для багатьох авторів творів виключні права на результати їхньої творчості нерідко є головним джерелом доходів. Тому зараз пріоритетним завданням є забезпечення можливості здійснення гарантованих їм законодавством правомочностей, а також дієвого механізму їх захисту в разі протиправних посягань.

Формулювання цілей. Актуальність статті зумовлена тим, що хоча в цілому нормативне регулювання охорони виключних прав за законодавством України відповідає усталеним світовим стандартам у сфері авторських прав, у положеннях законодавства України містяться певні суперечності та недоліки, які повинні бути виявлені та усунені. Так, існують певні неузгодженості між положеннями Цивільного кодексу України [1] та Закону України «Про авторське право та суміжні права» [2] у визначенні права на обнародування, права слідування і т. д. Також є й деякі прогалини, які потребують нормативного врегулювання.

Виклад основного матеріалу. З набранням чинності новим ЦК України можна констатувати, що вітчизняна концепція виключних (майнових) авторських прав у цілому сформована. Її нормативним підґрунтям є ЦК України, закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про власність», «Про кінематографію», «Про телебачення і радіомовлення», «Про видавничу спра-

© Котляр А. О., 2012

ву», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм» та інші закони України, що охороняють майнові права суб'єктів авторського права і суміжних прав, в яких чітко простежується одна з головних тез цієї концепції — розмежування права власності та виключних прав.

Однак деякі науковці пропонують розглядати об'єкти авторського права як об'єкти права власності, а також досліджувати зміст виключних прав на них крізь призму правомочностей права власності — володіння, користування та розпорядження. Тому метою статті є визначення поняття та основних ознак виключних прав, а також аналіз їх правової природи.

Слід зазначити, що виключні права посідають центральне місце в системі майнових авторських прав. Теорія виключних прав була детально розроблена ще у дореволюційній літературі, зокрема, Я. Канторовичем та Г. Шершеневичем. Так, на думку останнього, під виключними правами слід розуміти монополію володільця авторського права на використання твору [3, с. 452–455]. У радянський період у поняття «виключні права» стали вкладати дещо інший зміст. Згідно з тогочасною ідеологією створений автором твір не був ні товаром, ні оборотоздатним об'єктом [4, с. 24]. Радянські цивілісти розуміли виключність авторських прав у їх належності тільки автору, неприпустимості їх передання іншим особам [5, с. 59]. З часом радянське тлумачення концепції виключних прав себе не виправдало. На сьогодні загальновизнаним є розуміння виключного характеру авторських прав, яке полягає в тому, що тільки суб'єкт права, тобто автор або його правонаступник, може вирішувати питання щодо використання твору, ніхто інший без його дозволу цього робити не має права [6, с. 192].

С. Бабкін визначає виключне право як право на відтворення та (або) використання у всіх або у визначених формах нематеріального результату людської діяльності, якому кореспондує обов'язок всіх і кожного утримуватися від відтворення та (або) використання у всіх або у визначених формах нематеріального результату людської діяльності [7, с. 606].

Як зазначають російські вчені, виключне право має забезпечувати належність об'єкта визначеному суб'єкту, найбільш повну та, можливо, нероздільну владу суб'єкта над об'єктом [7, с. 585]. Фактично йдеться про надання одній особі права на здійснення певних дій з об'єктом з одночасною забороною всім іншим особам здійснювати такі дії з цим об'єктом.

Таким чином, одна особа набуває право використання та відтворення нематеріального результату людської діяльності, а всім іншим особам таке використання та відтворення результату людської діяльності забороняється. Тим самим нематеріальний об'єкт отримує статус набуття і потенційно може бути товаром. Суб'єкт стає товароволодільцем. Юридична конструкція, що полягає у наданні одній особі права на дії відносно нематеріального об'єкта з одно-

часним встановленням заборони на ці дії, адресованої всім іншим особам, отримала назву «виключне право» [7, с. 585]. Ця юридична конструкція вказує на те, що тільки (виключно) одна особа може здійснювати дії, що є змістом її права.

Слід відразу акцентувати увагу на тому, що сам по собі нематеріальний об'єкт відчужити неможливо, можливо лише надати *право* на здійснення відносно цього об'єкта певних дій. Треба погодитися з С. О. Бабкіним, який наголошує, що право на надання та право на передання (відчуження) правомочностей, що входять до складу виключного права, — необхідні елементи останнього, що забезпечують можливість залучення нематеріальних результатів людської діяльності до ринкового обігу [7, с. 586].

До того ж і досі немає єдності думок науковців щодо елементів (правомочностей), які складають зміст виключного права. Так, у російській правовій доктрині панує думка, за якою виключне право втілює в собі тільки дві правомочності: використання об'єкта та розпорядження самим правом. Зокрема, А. Дозорцев — відомий російський фахівець у галузі інтелектуальної власності, зазначає, що «до майнових прав належать право використання та право розпорядження цим використанням. Це абсолютні права на нематеріальний об'єкт за відсутності права володіння. Ці правомочності притаманні режиму всіх видів об'єктів виключних прав, заради них і вводиться категорія виключних прав» [8, с. 48].

С. О. Бабкін же, навпаки, наполягає на тому, що у виключному праві містяться три правомочності, які потенційно можуть скласти виключне право: використання, відтворення та розпорядження [7, с. 598]. Право ж на розпорядження виключним правом, на його думку, існує у двох формах: надання права та передання права. При наданні права власник виключного права дозволяє іншій особі здійснювати ті чи інші дії відносно нематеріального об'єкта. Тобто відносно цієї особи перестає діяти загальна заборона, що забезпечує виключне право, і навпаки — у особи виникає суб'єктивне право на здійснення певних дій, що виникло внаслідок дозволу власника виключного права. При переданні виключного права особа, що передає це право, позбавляється всіх або частини правомочностей на здійснення будь-яких дій відносно нематеріального об'єкта. Тобто колишній власник зобов'язаний буде дотримуватися загальної заборони, що забезпечує виключне право. Набувач же права стає управненим суб'єктом (причому єдиним управненим суб'єктом), на якого загальна заборона не поширюється [7, с. 601–602].

В українській правовій доктрині у найбільш загальному вигляді виключні права автора розуміються як сукупність особистих немайнових і майнових прав, що надаються автору стосовно твору — об'єкта авторсько-правової охорони.

Що стосується правової регламентації виключних авторських прав у чинному законодавстві України, то, виходячи з положень статей 14 та 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» [2], а також статей 438 та 440 ЦК України [1], права автора поділяються на особисті немайнові та майнові.

Відповідно до ст. 1 Закону під виключним авторським правом слід розуміти майнове право особи, яка має щодо твору авторське право на використання цих об'єктів авторського права лише нею і на видання тільки цією особою дозволу чи заборони їх використання іншим особам у межах строку, встановленого Законом.

Виходячи з наведеного законодавчого визначення, *ознаками виключного права* є, по-перше, майновий характер, по-друге, належність усіх прав на твір тільки автору або його правонаступнику, по-третє, можливість передання цих прав іншому суб'єкту авторського права. Ще однією характерною ознакою виключного права є його обмеженість визначеним законодавством строком.

Згідно зі ст. 438 ЦК України автору твору належать особисті немайнові права, встановлені у ст. 423 цього Кодексу, а також право: 1) вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо; 2) забороняти зазначати своє ім'я у зв'язку з використанням твору; 3) обирати псевдонім у зв'язку з використанням твору; 4) на недоторканність твору [1].

У свою чергу, ст. 423 ЦК України встановлює загальне правило, згідно з яким особистими немайновими правами інтелектуальної власності є: 1) право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником тощо) об'єкта права інтелектуальної власності; 2) право перешкоджати будь-якому посяганню на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності; 3) інші особисті немайнові права інтелектуальної власності, встановлені законом [1].

У той же час Закон України «Про авторське право і суміжні права» у ст. 14 встановлює такі особисті немайнові права автора:

1) вимагати визнання свого авторства шляхом зазначення належним чином імені автора на творі та його примірниках і за будь-якого публічного використання твору, якщо це практично можливо;

2) забороняти під час публічного використання твору згадування свого імені, якщо він як автор твору бажає залишитись анонімом;

3) обирати псевдонім, зазначати і вимагати зазначення псевдоніма замість справжнього імені автора на творі та його примірниках і під час будь-якого його публічного використання;

4) вимагати збереження цілісності твору і протидіяти будь-якому перекрученню, спотворенню чи іншій зміні твору або будь-якому іншому посяганню на твір, що може зашкодити честі і репутації автора [2].

Крім цих прав, указаних у ст. 14 Закону, слід відмітити те, що Закон України «Про авторське право і суміжні права» передбачає (зокрема, у ст. 1) і таке особисте немайнове право, як право автора на оприлюднення (розкриття публіці) твору, яке визначається як «...здійснена за згодою автора чи іншого суб'єкта авторського права і (або) суміжних прав дія, що вперше робить твір доступним для публіки шляхом опублікування, публічного виконання, публічного показу, публічної демонстрації, публічного сповіщення тощо» [2].

Таким чином, після аналізу наведених положень законодавства України можна зробити висновок про те, що до виключних прав автора, закріплених чинним законодавством, входять такі особисті немайнові права:

– право визнаватися автором (право авторства);

– право використовувати твір під власним ім'ям, псевдонімом або без зазначення імені (права на ім'я, псевдонім та анонімність);

– право оприлюднювати (розкривати публіці) твір (право на оприлюднення), при цьому, однак, слід ураховувати проблеми нормативного закріплення даного права та пов'язані з цим труднощі класифікації, які розглядатимуться далі;

– право на захист твору від спотворення та іншого посягання на честь і гідність автора, включаючи право на захист репутації автора (право на недоторканність твору).

Також слід розглядати право на відкликання твору, яке не передбачається чинним законодавством України, однак визнається багатьма державами та широко описується у цивілістичній літературі. Окремо необхідно зазначити право на доступ до твору образотворчого мистецтва, передбачене у ст. 26 Закону України «Про авторське право і суміжні права», проте не включене законодавством до переліку особистих немайнових прав [2].

Щодо аналізу майнових авторських прав, то згідно зі ст. 440 ЦК України майновими правами інтелектуальної власності на твір є: 1) право на використання твору; 2) виключне право дозволяти використання твору; 3) право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання; 4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом [1].

Одночасно у ст. 441 ЦК України встановлено, що *використанням* твору є його опублікування (випуск у світ); відтворення будь-яким способом та у будь-якій формі; переклад; перероблення, адаптація, аранжування та інші

подібні зміни; включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо; публічне виконання; продаж, передання в найм (оренду) тощо; імпорт примірників твору, примірників його перекладів, переробок тощо, а також інші дії, встановлені законом [1].

У ч. 1 ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» передбачено, що до майнових прав автора (чи іншої особи, яка має авторське право) належать: а) виключне право на використання твору; б) виключне право на дозвіл або заборону використання твору іншими особами [2].

Стосовно переліку конкретних авторських правомочностей щодо використання твору, то відповідно до ч. 3 ст. 15 Закону виключне право автора (чи іншої особи, яка має авторське право) на дозвіл чи заборону використання твору іншими особами дає йому право дозволяти або забороняти: 1) відтворення творів; 2) публічне виконання і публічне сповіщення творів; 3) публічну демонстрацію і публічний показ; 4) будь-яке повторне оприлюднення творів, якщо воно здійснюється іншою організацією, ніж та, що здійснила перше оприлюднення; 5) переклади творів; 6) переробки, адаптації, аранжування та інші подібні зміни творів; 7) включення творів як складових частин до збірників, антологій, енциклопедій тощо; 8) розповсюдження творів шляхом першого продажу, відчуження іншим способом або шляхом здавання в майновий найм чи у прокат та шляхом іншого передання до першого продажу примірників твору; 9) подання своїх творів до загального відома публіки таким чином, що її представники можуть здійснити доступ до творів з будь-якого місця і у будь-який час за їх власним вибором; 10) здавання в майновий найм і (або) комерційний прокат після першого продажу, відчуження іншим способом оригіналу або примірників аудіовізуальних творів, комп'ютерних програм, баз даних, музичних творів у нотній формі, а також творів, зафіксованих у фонограмі чи відеограмі або у формі, яку зчитує комп'ютер; 11) імпорт примірників творів [2]. Далі в цій нормі зазначено, що цей перелік не є вичерпним.

Отже, законодавець наділяє авторів творів багатьма виключними правами, що відповідають тим найбільш поширеним способам комерційної експлуатації творів, що застосовуються на практиці. Але цей перелік не є вичерпним, оскільки неможливо передбачити заздалегідь всі можливі способи використання творів, що можуть з'явитися чи стати можливими протягом усього строку чинності виключних авторських прав на твір.

Слід також зауважити, що встановлення у законодавстві такої окремої правомочності, як *право забороняти використання твору* третім особам, є недоцільним. Це зумовлено тим, що з моменту створення твору і, отже, виникнення у автора виключних прав на цей твір будь-яке використання охоронюваного твору є дозволеним виключно правоволодільцеві. Усі інші особи можуть здійснювати таке використання тільки з дозволу правоволодільця,

тому спеціально забороняти будь-яким третім особам вчиняти дії щодо охоронюваного твору не потрібно.

Формальна процедура реєстрації та повідомлення про авторські права, депонування твору та дотримання інших формальностей за загальним правилом не впливають на надання авторсько-правової охорони творам в Україні і виникнення у правоволодільця сукупності виключних прав. Проте слід ураховувати, що історично в низці країн дотримання формальностей було тим необхідним елементом, який надавав дієвість механізмам авторсько-правової охорони творів.

Закон України «Про авторське право і суміжні права» в ч. 4 ст. 11 встановлює важливе правило, згідно з яким суб'єкт авторського права для засвідчення авторства (авторського права) на оприлюднений чи неоприлюднений твір, факту і дати опублікування твору чи договорів, які стосуються права автора на твір, у будь-який час протягом строку охорони авторського права може зареєструвати своє авторське право у відповідних державних реєстрах [2].

У той же час треба відзначити, що до теперішнього часу в ряді країн світу система правової охорони прав авторів ґрунтується на процедурі дотримання формальностей. До таких країн належать: деякі країни Американського континенту (наприклад, Болівія, Колумбія, Коста-Рика), а з європейських держав — Іспанія. Доцільність вивчення законодавства і практики інших країн, в яких дотримання формальностей зберігає значення для правової охорони творів, обумовлена необхідністю виявлення та вирішення правових колізій, які можуть виникати при розгляді правовідносин за участю іноземного елементу, а також теоретичним вивченням у плані порівняльного правознавства.

Установлення механізму авторсько-правової охорони в Європі було пов'язане на початковому етапі з дотриманням суворо визначених формальностей. Як указує В. Спасович, у 1566 р. була заснована корпорація стешіонерів (*англ.* — stationers), в яку входили книгопродавці, друкарщики тощо і якій було надано виключне право на друкування творів. Той, хто виявляв бажання друкувати твір, повинен був вписати цей твір в особливий реєстр цієї корпорації і за певний збір отримати письмовий дозвіл на здійснення такого друкування (ліцензію) [9, с. 4].

Згодом значення цього запису в реєстрі скорочувалося, він перестав бути підставою використання прав на твори, проте зберіг статус необхідного доказу для цілей судового розгляду. Також значення цього запису полягало в тому, що в реєстрі «можуть бути відмічені і всілякі поступки та передання прав авторських іншим особам» [9, с. 7].

Подібні вимоги формальної процедури тривалий час були в законодавстві США, де наявність авторської монополії на твір залежала від подання заявки

до місцевого окружного суду відповідного штату про плановане видання твору [10].

Суворість формальної процедури у сфері використання і захисту прав на твори була істотно послаблена законом США, ухваленим у 1976 р., а потім механізм авторсько-правової охорони було додатково лібералізовано внаслідок змін законодавства, зроблених після приєднання США до Бернської конвенції. Але, незважаючи на лібералізацію механізму охорони, у США до теперішнього часу «...якщо не виконати низку формальностей, можна позбутися деяких видів захисту авторського права» [11, с. 15].

Французька авторсько-правова доктрина встановлювала обов'язковість (під страхом значних грошових санкцій і втрати прав) подання автором і видавцем при укладанні угоди про видання твору спеціального оголошення в міністерство внутрішніх справ з позначенням числа передбачуваних до видання примірників; також і передавання прав на об'єкти літературної власності повинно було відбуватися з дотриманням такого самого порядку [9, с. 7]. Проте в даний час, як відзначається в науковій літературі, авторське право Франції не містить вимог щодо здійснення певних формальностей для визнання охороноздатності твору чи розпорядження правами на твір: «Твір вважається створеним лише в силу факту здійснення задуму автора навіть у випадках, якщо цей задум здійснено не повністю, незалежно від випуску продукції у світ» [12, с. 10].

Висновки. Доцільно вказати на необхідність подальших досліджень у сфері виключних прав, пов'язаних із намаганнями України вступити до міжнародної спільноти як повний член. Сьогодні слід констатувати, що, незважаючи на наявність міжнародних, дво- і багатосторонніх угод, які значною мірою впливають на нормотворчий процес деяких держав, національні законодавства окремих країн тим не менше зберігають певні відмінності стосовно вимог, що ставляться для надання правової охорони, змісту правомочностей правоволодільців і випадків їх обмеження, відповідальності за порушення прав правоволодільців і т. д. Закріплюваний багатьма двосторонніми угодами принцип взаємності не може повною мірою забезпечити ефективність та уніфікованість правової охорони виключних прав у масштабах певного регіону та світу в цілому.

У зв'язку з цим дуже актуальним є розроблення і підписання двосторонніх та багатосторонніх угод з окремих питань правового регулювання у сфері охорони авторських прав, які б містили конкретні нормативні приписи, що дозволяють забезпечити однаковий підхід до врегулювання даної сфери суспільних відносин і ефективний захист прав правоволодільців. З метою ж подальшої уніфікації національних законодавств країн СНД у галузі правової

охорони об'єктів творчості також є необхідними розроблення та підписання модельного закону про охорону авторських прав для країн – учасниць СНД.

ЛІТЕРАТУРА

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 40. — Ст. 356.
2. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII // Відом. Верхов. Ради України. — 1994. — № 13. — Ст. 64.
3. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 г.) / Г. Ф. Шершеневич. — М. : Спарк, 1995. — 556 с.
4. Серебровский В. И. Вопросы советского авторского права / В. И. Серебровский. — М. : Изд-во АН СССР, 1956. — 283 с.
5. Антимонов Б. С. Авторское право / Б. С. Антимонов, Е. А. Флейшиц. — М. : Госюриздат, 1957. — 280 с.
6. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации / А. П. Сергеев. — М. : ТК Велби, Проспект, 2003. — 752 с.
7. Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. В. А. Белова. — М. : Юрайт-Издат, 2008. — 993 с.
8. Дозорцев В. А. Интеллектуальнные права: Понятие. Система. Задачи кодификации : сб. ст. / В. А. Дозорцев ; Исслед. центр частного права. — М. : Статут, 2005. — 416 с.
9. Спасович В. Права авторские и контрафакция / В. Спасович. — СПб. : Изд. М. О. Вольфа, 1865. — 106 с.
10. Макагонова Н. В. Некоторые проблемы гражданско-правовой охраны авторских прав в России : дис ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Н. В. Макагонова. — М., 1996. — 154 с.
11. Blumenthal H. J. This Business of Television / Howard J. Blumenthal. — N. Y. : Billboard Books, 1991. — 660 p.
12. Дюма Р. Литературная и художественная собственность. Авторское право Франции / Р. Дюма ; пер. с фр. Т. П. Лукина, З. А. Полякова. — М. : Междунар. отношения, 1989. — 336 с.

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПРАВА: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА

Котляр А. А.

Определены понятие и признаки исключительных прав, проанализирована их правовая природа. Раскрыты особенности правового регулирования исключительных прав автора, предложены дальнейшие направления исследований.

Ключевые слова: *исключительные права, авторские права, имущественные и неимущественные права.*

ABSOLUTE TITLES: CONCEPT, SIGNS AND LEGAL NATURE

Kotliar A. A.

A concept and signs of absolute titles is certain, their legal nature is analysed. The features of the legal adjusting of absolute titles of author are exposed, further directions of researches are offered.

Key words: *absolute titles, copyrights, property and unproperty rights.*

УДК 347.73

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

А. С. Кравчун*, кандидат юридичних наук, асистент*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Досліджено основні питання правового регулювання нерухомого майна як об'єкта оподаткування у зв'язку з набранням чинності Податковим кодексом України. Розглянуто особливості правового механізму плати за землю. Окрему увагу приділено проблемам запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Ключові слова: *майнові податки, об'єкт оподаткування, плата за землю, орендна плата, нерухомість, майно.*

Постановка проблеми. Проблема побудови ефективної податкової системи — одна з найактуальніших під час виходу країни з фінансової кризи. Створення нової законодавчої бази у сфері оподаткування має відображати традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку податкових систем. Податкова політика держави має бути спрямована на побудову стабільної податкової системи, збалансованого співвідношення фіскальної та стимулюючої функцій податків. Прийняття Податкового кодексу України, який набув чинності 1 січня 2011 р., є важливим кроком на шляху адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Стаття 22 Податкового кодексу України (далі — Кодекс) одним із видів об'єктів оподаткування визначає майно юридичних і фізичних осіб [1]. З прийняттям Кодексу суттєвих змін зазнало оподаткування майна.

© Кравчун А. С., 2012

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оподаткування нерухомого майна в Україні на сьогодні не знайшла достатнього відбиття в наукових розробках. Комплексних праць, присвячених аналізу нерухомого майна як об'єкта оподаткування та правовому механізму окремих майнових податків, що представлені в податковій системі України, на рівні окремих монографій немає. Найчастіше питання оподаткування нерухомого майна розроблялися вченими в рамках аналізу такої системоутворюючої категорії податкового права, як «податкова система», або вченими-цивілістами при характеристиці нерухомості як об'єкта цивільних прав. На теоретичному рівні відсутній єдиний підхід до використання понятійного апарату щодо оподаткування майна. Розвиток теоретичних засад дослідження майнового оподаткування пов'язаний з іменами таких вітчизняних науковців, як М. Кучерявенко, І. Криницький, І. Бондаренко та ін. З огляду на наявні в літературі точки зору можна виокремити два підходи. Згідно з першим майнові податки у широкому розумінні включають усю сукупність податків, пов'язаних із майном, у тому числі господарськими операціями із майном, у результаті яких особа одержує дохід [2]. Такий підхід, на наш погляд, дещо спрощений у зв'язку із тим, що фактично податки (виходячи із наявності економічної основи) пов'язані із тією чи іншою формами майна або з рухом майна. Це відбувається тому, що на підставі такого критерію до складу майнових податків увійдуть і прибуткові податки, і податок на додану вартість, і податки на приріст капіталу, і рентні податки. Відповідно до другого (вузького підходу) майнові податки мають своїм об'єктом виключно майно (рухоме чи нерухоме) незалежно від того, чи є воно джерелом доходу або ні [3, с. 118]. Саме такий підхід у спрощеній формі відображає сутність майнового оподаткування.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження основних питань реформування оподаткування нерухомого майна з огляду на набрання чинності Кодексом. У статті надано загальну характеристику нерухомого майна як об'єкта оподаткування та розглянуто особливості правового регулювання об'єктів оподаткування окремих майнових податків, що запроваджені в Україні: плата за землю та податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Виклад основного матеріалу. З огляду на історію податків можна сказати, що одними із найбільш традиційних є саме податки на нерухоме майно. У науці цивільного права виокремлюються як фізичні ознаки нерухомості (тісний зв'язок із землею та неможливість переміщення без заподіяння шкоди його призначенню), так і соціально-економічні ознаки [4, с. 85]. Дійсно, нерухомість має високу цінність, що зумовлена його використанням, а нерухомі речі є соціально значущими об'єктами. З метою забезпечення стабільності

обігу нерухомості, упорядкованості прав на таке майно законодавством установлено особливий порядок реєстрації прав на нерухомість і правочинів із нею. Таким чином, для правового регулювання нерухомості характерно поєднання приватноправового та публічно-правового методів регулювання. У свою чергу, цивільне законодавство (ст. 181 Цивільного кодексу України) визначає, що до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, що розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їх знецінення і зміни їх призначення [5]. Проте до податкової системи України належать як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, так і плата за землю. З огляду на цивільно-правове розуміння поняття «нерухомість» деякі вчені пропонують замість податку на нерухомість та податку на землю запровадити єдиний податок на нерухомість. Так, І. Криницький зазначає, що у цьому разі об'єктом оподаткування може стати єдиний комплекс, що складається із землі та розташованих на ній і тісно пов'язаних з нею будівель, будов, споруд [6, с. 123]. Аналогічна позиція викладена російськими науковцями [4]. Зробимо декілька зауважень.

Справді, у ст. 120 Земельного кодексу України зафіксовано, що до особи, яка придбала житловий будинок, будівлю або споруду, переходить право власності на земельну ділянку, на якій вони розміщені, без зміни її цільового призначення, у розмірах, установлених договором [7]. Слід зазначити, що одні вчені-цивілісти розглядають земельну ділянку як окремий об'єкт цивільних прав, відмінний від споруд, будівель та будинків [8, с. 13–14]. Інші пропонують увести в законодавство термін «земельна нерухомість» та відокремити земельну нерухомість від майнової [9]. Безумовно, земельна ділянка є єдиним класичним об'єктом нерухомості, оскільки саме земна поверхня є об'єктивно нерухомою за своїми фізичними властивостями. Проте у цілях оподаткування земельні ділянки та будинки є різними видами нерухомого майна і не можуть складати єдиний об'єкт оподаткування через те, що їм притаманні різні якісні ознаки, облік цих об'єктів ведеться окремими кадастрами та реєстрами. Крім того, вони різні за своєю природою. Землі мають унікальну природу, не створену людиною, їм притаманні родючість і територіальна обмеженість, локальність. Так, земельні ділянки — частина поверхні землі, природний ресурс, а будівля, будинок або споруда створена людиною. На відміну від інших видів нерухомості за допомогою землі перерозподіляється та частина чистого доходу, яка одержана виробниками поза зв'язком із їх витратами чи зусиллями, завдяки безпосередньо земельній ділянці.

Деякі сучасні дослідники аналізували зміст цього податку. Наприклад, С. Пепеляєв характеризує земельний податок як «помайновий податок рентного типу» [10, с. 287]. Проте матеріальна вигода виражається у доході або

прибутку, які є окремими видами об'єктів оподаткування. Отже, вірогідна ситуація, коли в одного й того самого платника податків один і той самий дохід може потрапити під оподаткування двічі: за реальними (майновими) та особистими податками (податок на прибуток або дохід). У зв'язку з цим виділення майна як об'єкта оподаткування не повинно зумовлюватися вигодами від його використання, а податок на землю є за своїм змістом майновим і не залежить від отриманої матеріальної вигоди від його використання у вигляді доходу (прибутку).

У податковій системі України плата за землю належить до системи загальнодержавних податкових платежів. Платниками податку є як власники земельних ділянок, земельних часток (паїв), так і землекористувачі. Як бачимо, згідно з українським законодавством плата за землю — комплексне поняття, загальна назва для всіх видів обов'язкових платежів, що сплачуються у зв'язку із землекористуванням та володінням землею. Виходячи із теорії цивільного права, плата за користування (орендна плата) має неподаткову природу, встановлюється договірним шляхом. У самому Законі України «Про оренду землі» у ст. 21 (у редакції Закону України № 2756-VI від 02.12.2010 р.) визначено, що орендна плата за землю — це платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою [11]. Розмір, форма і строки внесення орендної плати за землю встановлюються за згодою сторін у договорі оренди (крім строків внесення орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, які встановлюються відповідно до Кодексу). З цього приводу доречно зробити таке зауваження. Дійсно, орендні відносини щодо земель, які перебувають у приватній власності, мають класичний диспозитивний характер. Однак оренда земельних ділянок, які перебувають у державній або комунальній власності в Україні, має свої особливості. Так, орендна плата за земельні ділянки, що перебувають у державній і комунальній власності, справляється виключно у грошовій формі.

Слід зазначити, що таке розмежування в регулюванні орендних відносин пов'язане з тим, що земля — основне національне багатство, яке перебуває під особливою охороною. Земля, по-перше, є територіальним базисом для всіх видів життєдіяльності суспільства, окремих осіб. По-друге, земля — природний ресурс, тобто об'єкт природного походження, підпорядкований біологічним, геологічним та іншим об'єктивним законам, який використовується людством для забезпечення своїх потреб і має отримувати належний захист. По-третє, земля є чинником (засобом) виробництва. Специфіка землі як природного ресурсу — в її обмеженості. Особливий нагляд з боку держави за земельними відносинами пов'язаний із тим, що земля є основним національним багатством та має стратегічне значення для країни. Це стало однією із

причин того, що в Україні досі діє мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення[1], а орендна плата за земельні ділянки, які перебувають у державній або комунальній власності, на сьогодні в нашій державі має податковий характер і включена до переліку загальнодержавних податків, зборів (обов'язкових платежів).

Відповідно до ст. 288 Кодексу підставою для нарахування орендної плати за земельну ділянку є договір оренди такої земельної ділянки. Платником орендної плати є орендар земельної ділянки, а об'єктом оподаткування — земельна ділянка, надана в оренду. Розмір та умови внесення орендної плати встановлюються у договорі оренди між орендодавцем (власником) і орендарем, розмір орендної плати встановлюється у договорі оренди, але річна сума платежу не може бути меншою: для земель сільськогосподарського призначення — розміру земельного податку, що встановлюється Кодексом; для інших категорій земель — трикратного розміру земельного податку; для земельних ділянок, наданих для розміщення, будівництва, обслуговування та експлуатації об'єктів енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії, включаючи технологічну інфраструктуру таких об'єктів (виробничі приміщення, бази, розподільчі пункти (пристрої), електричні підстанції, електричні мережі), — 3 % нормативної грошової оцінки; для інших земельних ділянок, наданих в оренду, — 12 % нормативної грошової оцінки.

Таким чином, з огляду на положення розділу 13 Кодексу та на законодавчо встановлені обмеження щодо орендної плати за земельні ділянки, які перебувають у державній або комунальній власності, можна дійти висновку про те, що орендна плата за земельні ділянки, які перебувають у державній або комунальній власності, нині в Україні має податковий характер. Вважаємо, що така ситуація потребує подальших змін, тому що договірний характер встановлення суперечить сутності податку. Крім того, як уже зазначалося, існують відмінності в тлумаченні здатності майна приносити доходи чи інші вигоди власнику землі та особі, що користується землею за договором оренди. Так, користування землею за договором оренди тягне за собою витрати з боку користувача (у тому числі у вигляді орендної плати) і лише в результаті додаткових виробничих, комерційних та інших операцій він може одержати економічну вигоду з такого користування. За таких обставин вважаємо, що платником усіх майнових податків має бути тільки власник майна, що є об'єктом оподаткування.

Як бачимо, правовий механізм земельного податку досить складний, а об'єкт оподаткування згідно зі своїми якісними показниками диференціюєть-

[1] Див. п. 15 Перехідних положень Земельного кодексу України.

ся за видами та характеризується значним ступенем деталізації. База земельного податку визначається на основі грошової оцінки (нормативної або договірної) об'єкта оподаткування — земельної ділянки певної площі. Масштабом оподаткування виступають площа ділянки та її вартість відповідно до грошової оцінки, одиницею оподаткування — один гектар та один квадратний метр. Таким чином, об'єктом оподаткування є визначена в натурі (на місцевості) земельна ділянка. Цей об'єкт деталізується за видами залежно від категорії, до якої належить конкретна земельна ділянка.

З метою забезпечення стабільності фінансової бази місцевих бюджетів у Кодексі перелік місцевих податків та зборів доповнено податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Згідно зі ст. 265 Кодексу платниками податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденті, які є власниками житлової нерухомості. Об'єктом оподаткування цього податку є об'єкт житлової нерухомості. Відповідно до підп. 14.1.129 п. 14.1 ст. 14 Кодексу об'єкти житлової нерухомості — будівлі, віднесені відповідно до законодавства до житлового фонду, дачні та садові будинки [1]. Зазначена норма виділяє та визначає такі типи об'єктів житлової нерухомості: а) житловий будинок; б) житловий будинок садибного типу; в) прибудова до житлового будинку; г) квартира — ізольоване помешкання в житловому будинку, призначене та придатне для постійного у ньому проживання; г) котедж; д) кімнати у багатосімейних (комунальних) квартирах; е) садовий будинок; є) дачний будинок. Як бачимо, до переліку об'єктів оподаткування не включено об'єкти нежитлової нерухомості. Зазначене звуження об'єктів за критерієм їх поділу згідно з цільовим призначенням не є економічно обґрунтованим, адже основна мета володіння нежитловою нерухомістю — використання такої нерухомості у підприємницькій діяльності та одержання прибутку з такого володіння. Тому вважаємо обґрунтованим доповнити перелік об'єктів оподаткування зазначеним податком об'єктами нежитлової нерухомості.

Податок на нерухоме майно є одним із класичних видів податків, що існує в багатьох податкових системах майже у 130 країнах світу. Нерухомість є одним з унікальних об'єктів оподаткування. З метою забезпечення стабільності обігу нерухомості, упорядкованості прав на таке майно законодавством установлено особливий порядок реєстрації прав на нерухомість і правочинів із нею. Таким чином, для правового регулювання нерухомості характерно поєднання приватноправового та публічно-правового методів регулювання. Такі властивості нерухомості, як візуальна наочність, постійність місцезнаходження, тривалість існування, необхідність державної реєстрації, роблять її зручним об'єктом оподаткування, а введення податку на нерухомість має стиму-

лювати його власника до найбільш ефективного використання майна, запобігатиме накопиченню майнових об'єктів окремими власниками.

Правове регулювання обігу нерухомості є одним із головних завдань держави. Провідне місце у цьому посідає правове регулювання відносин, пов'язаних із державною реєстрацією прав на нерухоме майно. І тому на сьогодні одним із питань, яке потребує нагального вирішення, є запровадження єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, що забезпечить належний захист прав фізичних та юридичних осіб на нерухоме майно. Одними з пріоритетних завдань податкової політики України, що визначена в Основних напрямах бюджетної політики на 2012 рік, затверджених Верховною Радою України 13 травня 2011 р., є здійснення методологічно-організаційних заходів щодо належного впровадження з 2012 р. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

З метою забезпечення стабільності обігу нерухомості, упорядкованості прав на таке майно законодавством установлено особливий порядок реєстрації прав на нерухомість і правочинів із нею. 1 липня 2004 р. прийнято Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» (далі — Закон 2004 р.), який визначав правові, економічні, організаційні засади створення у складі державного земельного кадастру єдиної системи державної реєстрації речових прав на земельні ділянки та інше нерухоме майно, обмежень цих прав [12].

Систему органів державної реєстрації прав за Законом 2004 р. складали центральний орган виконавчої влади з питань земельних ресурсів, який забезпечує реалізацію державної політики у сфері державної реєстрації прав, створена при ньому державна госпрозрахункова юридична особа з консолідованим балансом (центр державного земельного кадастру) та її відділення на місцях, які є місцевими органами державної реєстрації прав.

Однак систему державної реєстрації прав, передбачену Законом 2004 р., не було створено. До створення єдиної системи органів реєстрації прав, а також до формування Державного реєстру прав у складі державного земельного кадастру об'єкти нерухомості реєструються комунальними підприємствами бюро технічної інвентаризації.

У зв'язку з цим виникла необхідність у регулюванні відносин, пов'язаних із державною реєстрацією прав на нерухоме майно на якісно новому рівні. Саме тому Верховна Рада України 11 лютого 2010 р. і прийняла Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень" та інших законодавчих актів України» (далі — Закон), яким Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» викладено у новій редакції та внесено зміни до деяких законодавчих актів, які регулю-

ють відносини, пов'язані з державною реєстрацією речових прав на нерухоме майно [13].

Закон спрямовано на виправлення практики, що склалася в Україні у сфері регулювання відносин, пов'язаних із державною реєстрацією речових прав на нерухоме майно. Так, Законом передбачається створення єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень і визначаються нові підходи до державного регулювання цивільних правовідносин у цій сфері. При цьому Закон визначив інший концептуальний підхід як до процедури державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, так і до системи органів державної реєстрації речових прав на нерухоме майно. Це і стало першим кроком у реформуванні системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та вирішенні зазначеного питання.

Новий підхід щодо побудови системи органів державної реєстрації є виваженим та ґрунтується на тому, що державна реєстрація речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень — це офіційне визнання і підтвердження державою фактів виникнення, переходу або припинення речових прав на нерухоме майно та їх обмежень, що супроводжується внесенням даних до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Тобто державна реєстрація прав є виключно функцією держави, яка набуває і здійснює свої права та обов'язки через органи державної влади і саме тому орган державної влади і має забезпечувати реалізацію такої функції.

Відповідно до Закону систему органів державної реєстрації речових прав на нерухоме майно складатимуть спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань державної реєстрації прав, який є держателем Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, та його територіальні органи, які є органами державної реєстрації прав.

Висновки. З набранням чинності Кодексом відкрито шлях до оновленої податкової системи. Так, із системи загальнодержавних податків та зборів було виключено податок, об'єктом якого було рухоме майно: податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів.

Об'єктами оподаткування податків з майна, представленими у системі оподаткування України, є лише нерухомість — земельні ділянки та нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Таким об'єктам притаманні особливий нагляд з боку держави через процедуру державної реєстрації майна, що є об'єктом оподаткування, та високий ступінь деталізації. Запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, має супроводжуватися реформуванням системи реєстрації прав на нерухомість. Адже для правового регулювання нерухомості характерно поєднання приватноправового та публічно-правового методів регулювання. Такі властивості нерухо-

мості, як візуальна наочність, постійність місцезнаходження, тривалість існування, необхідність державної реєстрації, роблять її зручним об'єктом оподаткування. За таких обставин надходження від податку на нерухоме майно можуть стати одним із стабільних джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2011. — № 13–14, 15–16, 17. — Ст. 112.
2. Крылова Н. Правовое регулирование налогов на имущество в России и зарубежных государствах / Н. Крылова // Хоз-во и право. — 1997. — № 9. — С. 36–45.
3. Химичева Н. И. Налоговое право / Н. И. Химичева. — М. : БЕК, 1997. — 336 с.
4. Бабкин С. А. Основные начала организации оборота недвижимости / С. А. Бабкин. — М. : Центр ЮрИнформ, 2001. — 190 с.
5. Цивільний кодекс України // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.
6. Криницький І. Є. Правове регулювання оподаткування майна : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.07 / І. Є. Криницький. — Х., 2001. — 201 с.
7. Земельний кодекс України // Офіц. вісн. України. — 2001. — № 46. — Ст. 2038.
8. Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью / И. Т. Балабанов. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
9. Будзилович І. Чи можна вважати майном земельну нерухомість України? / І. Будзилович, А. Юрченко // Право України. — 1999. — № 11. — С. 45–48.
10. Налоговое право : учеб. пособие / под ред. С. Г. Пепеляева. — М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. — 608 с.
11. Про оренду землі : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — № 46–47. — Ст. 280.
12. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2004. — № 51. — Ст. 553.
13. Про внесення змін до Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» та інших законодавчих актів України : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. — 2010. — № 18. — Ст. 141.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В УКРАИНЕ

Кравчун А. С.

Рассмотрены основные вопросы правового регулирования имущества как объекта налогообложения в связи с вступлением в силу Налогового кодекса Украины. Исследованы особенности правового механизма платы за землю. Особое внимание уделено проблемам введения налога на недвижимость, отличную от земельного участка.

Ключевые слова: *имущественные налоги, объект налогообложения, плата за землю, арендная плата, недвижимость, имущество.*

LEGAL REGULATION OF REAL ESTATE TAXATION IN UKRAINE

Kravchun A. S.

The article deals with basic issues of legal regulation of property as tax object in connection with the entry into force of the Tax Code of Ukraine. Considered main features of the legal mechanism of land tax. Particular attention is paid to problems of introducing a tax on real estate, other than land.

Key words: *property taxes, tax object, land tax, rent, real estate, property.*

УДК 346.3

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ САНКЦІЙ ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВІРНИХ ГРОШОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Г. І. Сальникова*, кандидат юридичних наук, доцент*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Розглянуто деякі питання, пов'язані із застосуванням виконання зобов'язань. Установлено, що поняття «неустойка» за ЦК України неможливо ототожнювати з поняттям «штрафні санкції» за ГК України, бо боржник повинен буде сплатити суму боргу з урахуванням індексу інфляції, а крім того, 3 % річних, передбачених у ст. 625 ЦК України, і штрафні санкції у розмірі облікової ставки НБУ, установлені у ч. 6 ст. 231 ГК України. Зазначено, що при значному обсязі законодавчих норм, прийнятих останнім часом у галузях цивільного та господарського права, на жаль, спостерігається відсутність єдності практики їх застосування.

Ключові слова: *договірні зобов'язання, відповідальність, санкції, неустойка, пеня, річні, штраф.*

Постановка проблеми. При здійсненні господарської діяльності, беручи до уваги низьку дисципліну виконання зобов'язань, великого значення на-

© Сальникова Г. І., 2012

буває інститут відповідальності, що свідчить про актуальність питань застосування до правопорушників відповідальності за неналежне виконання грошових зобов'язань, які виникають на практиці [1, с. 13].

Зі змісту ст. 42 Господарського кодексу України (далі — ГК України) вбачається, що підприємництво являє собою самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання. І тут насамперед слід поставити наголос саме на такій ознаці підприємницької діяльності, як «на власний ризик», оскільки у питанні неналежного виконання іншою стороною своїх зобов»язань суб'єкт підприємницької діяльності не є достатньо захищеним. Саме тому головною метою нормативних актів, які регулюють питання забезпечення виконання зобов'язань, повинно бути надання суб'єктам господарювання певних гарантій щодо захисту їх власних прав та інтересів [2, с. 131].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питанням про застосування санкцій за порушення договірних зобов'язань присвячено роботи О. Іоффе, В. Вітрянського, В. Луця, Л. Лунца, В. Борисової, О. Дзери, В. Коссака, С. Тенькова, В. Мамутова, І. Селіванової, В. Саніахметової, Р. Шишки, В. Щербини та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз питань про застосування санкцій за порушення договірних зобов'язань, практики їх застосування, положень законодавчої та наукової літератури.

Виклад основного матеріалу. Відповідальність у підприємницькому праві базується на загальнотеоретичних засадах і визначається як обов'язок суб'єктів підприємництва за допущені ними правопорушення перетерпівати негативні обтяжливі для них наслідки, як правило, майнового або немайнового характеру, які передбачені санкцією норми права. Інакше кажучи, відповідальність — це зафіксована в законодавстві чи передбачена договором міра примусу, що застосовується до особи, яка вчинила правопорушення [3, с. 434]. Хоча відповідальність як юридична категорія широко розкривається в правовій науці, але легальне визначення майже не дається, а вказуються тільки підстави та конкретні санкції.

Згідно зі ст. 216 ГК України учасники господарських відносин несуть господарсько-правову відповідальність за правопорушення у сфері господарювання шляхом застосування до правопорушників господарських санкцій на підставах і в порядку, передбачених цим Кодексом, іншими законами та договором. Господарськими санкціями відповідно до ст. 217 ГК визнаються заходи впливу на правопорушника у сфері господарювання, в результаті застосування яких для нього настають несприятливі економічні та/або правові наслідки. Тому така відповідальність хоча і передбачається у господарському праві, але, як і всяка юридична відповідальність, має перспективний характер

і настає лише в разі правопорушення. Одним із видів господарських санкцій є штрафні санкції, що покладаються на контрагента за невиконання чи неналежне виконання взятого на себе зобов'язання. Застосування такої форми відповідальності в господарських відносинах набуло поширення, оскільки, як зазначив В. Вітрянський, вона є зручним засобом спрощеної компенсації втрат кредитора, викликаних невиконанням або неналежним виконанням боржником своїх зобов'язань [4, с. 483].

Відповідно до ст. 230 ГК України штрафними санкціями визнаються господарські санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня), яку учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання.

При розгляді даної теми дослідження слід звернутися до історії питання правового регулювання визначення розміру відповідальності за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань у нашій країні.

Так, на зорі незалежності України Верховною Радою України у постанові від 24 грудня 1993 р. «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» на випадок прострочення платежу було встановлено пеню у розмірі 0,5 % від суми платежу за кожен день прострочення. Причому контрагенти мали змінювати розмір пені договором лише в бік її збільшення. Необхідно відмітити, що норми цієї постанови поширювалися на всіх платників незалежно від форми власності.

Зазначену постанову було скасовано Законом України від 22 листопада 1996 р. № 543 «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» [5], котрий діє і наразі, яким встановлено свободу договору відносно визначення розміру пені за прострочення платежу, обмежуючи лише можливий максимальний розмір цієї пені подвійною обліковою ставкою НБУ, що діяла у період, за який сплачується пеня. Слід зазначити, що дія цього Закону поширюється на юридичних осіб будь-якої форми власності, а також на фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності.

Питання встановлення граничних розмірів відповідальності за неналежне виконання грошових зобов'язань фізичними особами, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, указаний Закон не регулює Ці відносини регулюються ЦК України, відповідно до ч. 2 ст. 625 якого боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також 3 % річних від простроченої суми, якщо інший розмір не встановлено договором або законом.

Якщо із застосуванням до суми боргу індексу інфляції все відносно зрозуміло, то правова природа 3 % річних, передбачених у ч. 2 ст. 625 ЦК України,

є неоднозначною. У зв'язку з цим судова практика непослідовно застосовує положення про 3 % річних.

Так, Вищий господарський суд України (ВГСУ) у постанові від 5 грудня 2001 р., зазначив, що «…за своєю правовою природою 3 % річних є неустойкою». Більш того, ВГСУ дійшов висновку про те, що вказані 3 % річних є виключною неустойкою, стягнення якої, як відомо, виключає можливість відшкодування збитків.

Однак визначення правової природи 3 % річних як виключної неустойки є достатньо спірним, у зв'язку з чим указану постанову ВГСУ було скасовано постановою Верховного Суду України від 25 березня 2002 р. При цьому з тексту постанови вбачається, що 3 % річних не є тотожними неустойці. Проте Верховний Суд України не надав роз'яснення правової природи 3 % річних.

Існує точка зору, що 3 % річних є платою за користування чужими грошима [6]. Дійсно, ст. 536 ЦК України передбачає необхідність виплати боржником кредитору процентів за користування коштами. Це правило може бути змінено лише договором між фізичними особами. Однак чи є достатні підстави ототожнювати 3 % річних, передбачених ст. 625, з відсотками за користування чужими коштами, передбаченими у ст. 536 ЦК України?

Але, на наш погляд, належність 3 % річних скоріше до «санкцій», ніж до правової категорії «плата», підтверджується тим, що ст. 625 ЦК України має назву «Відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань». Однак чинне законодавство однозначно не відповідає на запитання про правову природу цих відносин.

Залишається зробити висновок про те, що, крім тих правових наслідків порушення зобов'язання, які передбачені у ст. 611 ЦК України, існують ще й відсотки, які з невідомих причин у текст даної статті не ввійшли.

Спробуємо визначити правову природу 3 % річних. Це питання є достатньо актуальним.

Так, ч. 2 ст. 625 ЦК України надає контрагентам можливість передбачити у договорі проценти, розмір яких відрізняється від 3 %, але за правовою природою вони ідентичні.

Якщо ж зазначені проценти не є неустойкою, чи означає це, що в договорі можна передбачити на випадок порушення зобов'язання ще й можливість стягнення неустойки?

Чи можна у цьому разі застосовувати норми, які регулюють порядок стягнення неустойки (наприклад, про співвідношення збитків та неустойки; про заборону нараховувати на неустойку проценти)?

Як убачається, ситуація із застосуванням неустойки склалася досить непроста, що ускладнюється ще й тим, що ГК України також регулює питання визначення розміру відповідальності за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань.

Так, відповідно до ч. 6 ст. 231 ГК України штрафні санкції за порушення грошових зобов'язань встановлюються у процентах, розмір яких визначається обліковою ставкою НБУ за весь час користування чужими грошима, якщо інший розмір процентів не передбачено законом чи договором.

У зв'язку з цим цікаво, як же співвідносяться відповідні положення ЦК України та ГК України? При цьому знов-таки вирішальним залишається питання, чи є 3 % річних, які передбачені у ст. 625 ЦК України, неустойкою.

Розглянемо ситуацію, коли в договорі учасниками господарських відносин не було визначено розмір відповідальності за порушення грошових зобов'язань однією зі сторін.

Якщо 3 % розглядати як неустойку, виникають два можливих варіанти тлумачення ст. 625 ЦК України і ч. 6 ст. 231 ГК України, що зумовлено невизначеністю у співвідношенні деяких категорій ЦК України та ГК України.

Так, між поняттями «неустойка» за ЦК України і «штрафні санкції» за ГК України неможливо поставити знак рівності, хоча обидва поняття, по суті, відображають одне й те саме правове явище.

Залишаються незрозумілими, зокрема, питання щодо: умов паралельного застосування неустойки і договірних процентів, які можуть істотно перевищувати 3 % від простроченої суми, що встановлені диспозитивною нормою ч. 2 ст. 625 ЦК; співвідношення санкції, передбаченої ст. 625 ЦК, з відшкодуванням збитків; можливості зменшення пред'явленої до стягнення суми процентів річних (якщо вважати їх неустойкою) в порядку ст. 83 ГПК України, як то передбачено у ст. 233 ГК України, тощо.

Але при застосуванні процентів, установлених ст. 625 ЦК, з огляду на їх мінімальний розмір у ситуації поєднання цього заходу цивільно-правового захисту неустойки істотних проблем виникати не повинно. Адже очевидним є суто компенсійне призначення такого розміру зазначених процентів і взагалі всього встановленого ст. 625 ЦК захисного механізму. Тому можна підтримати ту характеристику, яку йому було надано у постанові ВГСУ від 16 січня 2007 р. у справі № 19/12/06 : «…передбачене законом право кредитора вимагати сплати боргу з урахуванням індексу інфляції та процентів річних є способами захисту його майнового права і інтересу, суть яких полягає у відшкодуванні втрат кредитора від знецінення грошових коштів внаслідок інфляційних процесів та отриманні компенсації (плати) від боржника за користування утримуваними ним грошовими коштами, належними до сплати кредиторові».

У площині відносин відповідальності з окресленим підходом узгоджується більш рання постанова ВГСУ у справі № 11/86, де касаційна інстанція погодилася з місцевим та апеляційним судами, які дійшли висновку про правомірність і обґрунтованість нарахування відповідачу пені за договором і 3 % річних за ст. 625 ЦК.

Також в Інформаційному листі від 20 листопада 2008 р. № 01-8/685 «Про практику застосування у вирішенні спорів деяких норм чинного законодавства» ВГСУ зазначає, що право кредитора вимагати сплати боргу з урахуванням індексу інфляції та процентів річних є способом захисту його майнового права та інтересу, сутність яких полягає у відшкодуванні матеріальних втрат кредитора від знецінення грошових коштів унаслідок інфляційних процесів та отриманні компенсації (плати) від боржника за користування утримуваними ним грошовими коштами, належними до сплати кредитору.

На наш погляд, слід погодитися з авторами [7, с. 14], які вважають, що оскільки відповідно до ч. 6 ст. 231 ГК до штрафних санкцій у сфері господарських відносин належать і відсотки за порушення грошових зобов'язань, то можна стверджувати, що на ці відсотки нарівні з неустойкою поширюється встановлений ст. 233 ГК та ст. 83 ГПК України режим зменшення розміру штрафних санкцій — суд наділений правом зменшити його, якщо належні до сплати санкції надмірно великі порівняно зі збитками кредитора. При цьому Кодекс вимагає брати до уваги: ступінь виконання зобов'язання боржником, майновий стан сторін, які беруть участь у зобов'язанні; не тільки майнові, а й інші інтереси сторін, що заслуговують на увагу.

Стаття 625 ЦК України не передбачає аналогічного механізму зменшення процентів річних за порушення грошового зобов'язання, що, однак, з теоретичної точки зору не виключає можливості застосування до регулювання відносин з приводу сплати зазначених процентів ч. 3 ст. 551 ЦК за аналогією закону (в обох випадках йдеться про заходи цивільно-правової відповідальності). У цьому зв'язку доречно буде згадати й те, що деякі науковці відстоюють наразі дискусійну думку про належність кваліфікації встановлених ст. 625 ЦК процентів річних саме як різновиду неустойки. Хоча фактичне поєднання з правовим інститутом процентів за порушення грошового зобов'язання разом і окремих властивостей пені, і деяких ознак відшкодування збитків та плати за неправомірне користування чужими коштами підштовхує до сприйняття думки про належність кваліфікації цього правового заходу як самостійної форми цивільно-правової відповідальності.

З огляду на викладене на рівні законодавства послідовно запроваджується принцип забезпечення відповідності наслідкам правопорушення не тільки такого загального заходу захисту цивільних прав і інтересів, яким є відшкодування збитків, а й усієї решти санкцій цивільної відповідальності незалежно від переважання вияву в них однієї чи іншої притаманних їй забезпечувальної і компенсаційної функцій. Зокрема, немає жодних підстав робити які-небудь винятки з дії цього принципу для договірних процентів річних.

Виходячи із зазначеного, слід констатувати: якщо ми вже ототожнюємо ці поняття, то штрафні санкції відповідно до положень ч. 1 ст. 175 ГК України,

котра визначає майнові зобов'язання як зобов'язання між учасниками господарських відносин, регулюються ЦК України з урахуванням особливостей, передбачених ГК України. Учасники господарських відносин, які неналежним чином виконали грошове зобов'язання, повинні сплачувати на користь потерпілого штрафні санкції, передбачені ГК України, тобто у розмірі облікової ставки НБУ. При цьому слід пам'ятати, що сума боргу повинна бути сплачена з урахуванням індексу інфляції, як це передбачено у ст. 625 ЦК України.

У тому ж разі, якщо ми виходитимемо з того, що поняття «неустойка» за ЦК України неможливо ототожнювати з поняттям «штрафні санкції» за ГК України, то боржник повинен буде сплатити суму боргу з урахуванням індексу інфляції, а крім того, 3 % річних, передбачених у ст. 625 ЦК України, і штрафні санкції у розмірі облікової ставки НБУ, передбачені у ч. 6 ст. 231 ГК України.

Треба також зазначити, що при значному обсязі законодавчих норм, прийнятих останнім часом у галузях цивільного та господарського права, на жаль, спостерігається відсутність єдності практики їх застосування.

З огляду на це видається за доцільне внести зміни до чинного законодавства щодо конкретизації розуміння 3 % річних, закріплених цивільним та господарським законодавством, та їх гармонізації і доповнити чинне господарське (главу 24 ГК) та цивільне (главу 51 ЦК) законодавство щодо закріплення поняття відповідальності як зафіксованої в законодавстві чи передбаченої договором міри примусу, що застосовується до особи, яка вчинила правопорушення.

Висновки. Викладене дозволяє констатувати, що можна виділити такі риси господарсько-правової відповідальності:

– вона має, як правило, майновий, компенсаційний характер;

– стягнення здійснюється на користь потерпілої сторони;

– застосовується до суб'єктів господарювання, як до фізичних осіб (суб'єктів підприємницької діяльності), так і до юридичних, які припустилися правопорушення;

– може реалізовуватись як добровільно, так і примусово.

ЛІТЕРАТУРА

1. Легкая И. Спорное положение «о трех процентах» / И. Легкая // Юрид. практика. — 2005. — № 38 (352).
2. Денисенко О. В. Специфіка функцій штрафних санкцій / О. В Денисенко // Економіка та право. — 2008. — № 3.
3. Підприємницьке право України : підручник / за заг. ред. Р. Б. Шишки. — Х. : Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000.
4. Брагинский М. И. Договорное право. Кн. 1: Общие положения / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М., 2003. — 848 с.

5. Науково-практичний коментар до Цивільного кодексу України /за ред. Є. О. Харитонова, О. М. Калитенко. — Одеса : Юрид. л-ра, 2004.
6. Примак В. Неустойка і проценти річних як компенсаційні майнові санкції / В. Примак // Юрид. вісн. України. — 2007. — № 21.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ САНКЦИЙ ЗА НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Сальникова А. И.

Рассмотрены некоторые вопросы, связанные с применением выполнения обязательств. Установлено, что понятие «неустойка» по ГК Украины невозможно отождествлять с понятием «штрафные санкции» по ХК Украины; должник должен будет оплатить сумму долга с учетом индекса инфляции, а кроме того, 3 % годовых, предусмотренных ст. 625 ГК Украины, и штрафные санкции в размере учетной ставки НБУ, предусмотренные ч. 6 ст. 231 ХК Украины. Отмечено, что при значительном объеме законодательных норм, принятых за последнее время в отраслях гражданского и хозяйственного права, к сожалению, наблюдается отсутствие единства практики их применения.

Ключевые слова: *договорные обязательства, ответственность, санкции, неустойка, пеня, годовые, штраф.*

SOME PROBLEM QUESTIONS OF APPLICATION OF ECONOMIC APPROVALS FOR CONTRACTUAL DELINQUENCIES

Salnikova A. I.

In the given clause some questions, which are connected with application of performance of obligations, are considered. It is established, that concept "penalty" of the Central Committee of Ukraine cannot be identified with concept "penal sanctions" of the economic code of Ukraine; the debtor should pay the sum of a duty in view of an index of inflation, but also 3 % of annual, stipulated under item 625 of the civil code of Ukraine and penal sanctions at a rate of discount rate by National Bank of Ukraine, stipulated under part 6 item 231 of the economic code of Ukraine. It is noticed that by the considerable volume of the legislative norms accepted lately in branches of the civil and economic rights the absence of unity of practice of their application is observed.

Key words: *contractual obligations, responsibility, approvals, forfeit, fine, annual, fine.*

УДК 343.9.01

ТЕХНІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ І ПОСИЛЕННЯ ОХОРОНИ МАЙНОВИХ КОМПЛЕКСІВ — ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЗАПОБІГАННЯ ЗЛОЧИНАМ

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

Порушено питання проведення технічної модернізації та посилення охорони майнових комплексів паливно-енергетичної сфери України з метою запобігання злочинам економічної спрямованості, що вчиняються у цій сфері господарювання. Розкрито поняття «запобігання злочинності». Проаналізовано існуючий механізм запобігання злочинам у паливно-енергетичній сфері та запропоновано основні напрями його вдосконалення.

***Ключові слова:** паливно-енергетична сфера, запобігання злочинності, механізм запобігання злочинам, технічна модернізація, майновий комплекс.*

Постановка проблеми. Подальший розвиток паливно-енергетичної сфери в нашій країні, особливо у рамках завдань Енергетичної Стратегії України до 2030 року [1], неможливий без створення надійного механізму запобігання злочинності у цій сфері господарювання. Запобігання злочинності — це різновид суспільної соціальної профілактичної діяльності, функціональний зміст та мета якої полягають у перешкоджанні дії детермінантів злочинності та її виявів, передусім причин і умов останніх через обмеження, нейтралізацію, а за можливістю — усунення їхньої дії [2, с. 324]. Запобігання злочинності у сфері економіки — це винятково складна багаторівнева та різнопрофільна суспільна діяльність, яка мусить здійснюватися через системне застосування запобіжних заходів різного змісту та характеру, які мають єдине спрямування щодо перешкоджання дії детермінантів цього виду злочинності та її виявів, передусім причин і умов останніх. Успішне здійснення цієї діяльності залежить від її забезпечення у різному відношенні: науковому, правовому, організаційному, інформаційному, кадровому, ресурсному, соціально-психологічному тощо. Багато що залежить від суспільного розуміння виняткової значущості, наявності політичної волі та громадянського інтересу тощо [3, с. 170].

© Христич І. О., 2012

Заходи щодо запобігання вчиненню окремих різновидів та видів злочинів у сфері економіки мають здійснюватися певною мірою в загальносуспільному та загальнодержавному масштабах. Проте, як показує практика, вони більш ефективні за окремими напрямами суспільних відносин, сферами економіки, у регіональному, галузевому та особливо об'єктовому масштабах. Перевага тут має бути надана спеціально-кримінологічним заходам, передусім загальнопрофілактичного призначення, у тому числі правовим, правоохоронним, організаційно-управлінським, насамперед комплексному плануванню профілактики правопорушень у господарських відносинах, налагодженню бухгалтерсько-ревізійної роботи, охорони майна, добору кадрів, контролю за виконанням службових обов'язків тощо. Загальнопрофілактичні заходи щодо запобігання зазначеним злочинам мають більш системно і результативно здійснювати підрозділи органів внутрішніх справ по захисту економіки від злочинних посягань, особливо у застосуванні ними оперативно-розшукових та криміналістичних заходів [3, с. 175; 4, с. 125–192].

Доцільно підкреслити, що з давніх-давен як більш перспективні і цивілізовані альтернативи кримінальному переслідуванню та покаранню називалися ідеї запобігання злочинам [5; 6]. Окремі думки такого змісту знаходимо у стародавніх мислителів Платона, Арістотеля та ін. Ідея запобігання злочинності отримала чіткий вираз у просвітителя XVIII ст. Монтеск'є, який у знаменитому трактаті «Про дух законів» відзначав: «Умілий законодавець не стільки турбується про покарання за ці порушення, скільки про запобігання злочинам. Він прагне не стільки карати, скільки поліпшувати нрави». Ці думки розвивали Беккаріа, Вольтер, Радищев. Останній, зокрема, вказував, що серед засобів верховної влади, якими вона підтримує діяння громадян у межах закону, слід виділити три: ті, що забороняють, заохочують, запобігають [2, с. 322].

Економічні злочини виступають об'єктом дослідження різних наук кримінально-правового циклу — кримінального права, кримінального процесу, кримінології, криміналістики. При цьому кожна із зазначених наук вивчає це соціальне явище з урахуванням свого предмета дослідження [4, с. 25]. Сферами діяльності, де найбільш поширені зловживання, є насамперед неналежний контроль за управлінням державним майном, наданням в оренду приміщень, майнових об'єктів та матеріальних цінностей за заниженими вартістю та контролем за реорганізацією, ліквідацією, реалізацією і списанням майна і майнових об'єктів.

Корисним є вивчення і використання зарубіжного досвіду (Великої Британії, США та ін.) формування і функціонування контрольного механізму за правопорушеннями в господарській діяльності. Ініціатива у дотриманні законності і правопорядку, виявленні економічних злочинів у країнах з розви-

неною ринковою економікою належить банкам і державним контролюючим структурам, а не правоохоронним органам. Під час виявлення ознак злочинів саме названі контролюючі структури запрошують правоохоронні органи до спільного розслідування виявлених фактів [4, с. 55–56; 9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектні проблеми запобігання злочинності 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 їх було присвячено питанням запобігання злочинності в цілому, а паливно-енергетична сфера окремо не аналізувалася.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз стану запобігання злочинності у паливно-енергетичній сфері, а також пошук шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Про стан нашої паливно-енергетичної сфери фахівці дають різні оцінки. Необхідно враховувати об'єктивну характеристику: «навіть з урахуванням потужностей "Північного" та "Південного" потоків у найближчій перспективі економічної доцільності у відмові від нашої ГТС (газотранспортної системи) немає. Її пропускна спроможність у напрямку Європи (142 млрд м^3) майже в півтора рази перевищує нинішні обсяги транзиту. А українські підземні сховища газу (ПСГ) загальною активною місткістю 32 млрд м^3 наразі взагалі є безальтернативними» [10, с. 7].

Зрозуміло, що при цьому більшість обладнання морально застаріла та фізично зношена по всьому технологічному ланцюгу (більше 70 % енергоблоків ТЕС відпрацювали або близькі до повного відпрацювання свого ресурсу). Необхідною є докорінна модернізація всієї структури потужностей. На сьогодні відсутність потрібних обсягів маневрових та пікових потужностей електроенергетичної системи не може забезпечити оптимальність графіка навантажень, вимоги по частоті, рівнях напруги і виключає можливість паралельної роботи з енергосистемами Росії та Західної Європи.

Сферами діяльності, де найбільш поширені зловживання, є насамперед неналежний контроль за управлінням державним майном, наданням в оренду приміщень, майнових об'єктів та матеріальних цінностей за заниженими вартістю та контролем за реорганізацією, ліквідацією, реалізацією і списанням майна і майнових об'єктів. Така технічна зношеність об'єктів паливно-енергетичної сфери значно спрощує вчинення злочинів економічної спрямованості на всіх ланцюгах її функціонування.

Така характеристика однозначно свідчить про те, що одним із напрямів запобігання злочинам економічної спрямованості у паливно-енергетичній

сфері є необхідність технічної модернізації об'єктів цієї сфери господарювання з метою створення умов для кращої їх експлуатації та зменшення шкоди від вчинених злочинів. 1 лютого 2011 р. Україна стала членом Європейського Енергетичного Співтовариства. Відповідно до цього вступу до ЄЕС протягом 2011 р. уряд зобов'язався провести низку реформ, які б наблизили енергетичний сектор країни до європейських стандартів у сфері газу, електроенергетики, відновлювальних джерел енергії. Однак практично нічого не зроблено.

Державна інспекція техногенної безпеки підкреслює, що останніми роками має все більше і більше проблем з газотранспортною системою України. У 2009 р. була зафіксована одна надзвичайна подія, 2010 р. — три, 2011 р. — чотири. Головна причина такого зростання надзвичайних подій — великий рівень зношеності газопроводів України. Зрозуміло, що вони всі були побудовані ще при Радянському Союзі, тому строк експлуатації більшості газопроводів давно вичерпано, технічний стан деяких із них не може бути придатним для використання, інакше кажучи, газотранспортна система потребує модернізації. На думку експертів, 21 % труб найбільшого діаметра (1020–1420 мм) відпрацювали свій 33-річний ресурс. Їх загальна відстань складає 3 тис. км. До того ж труби найбільшого діаметра — це 14 з 34 тис. км [11]. У цілому, якщо говорити про програму модернізації, то це модернізація: лінійної частини магістральних газопроводів «Союз», «Прогрес», «Уренгой — Помари — Ужгород», «Єлець — Кременчук — Кривий Ріг», «Ананьєв — Тирасполь — Ізмаїл»; компресорних станцій на цих газопроводах; підземних сховищ газу; обладнання газовимірювальних станцій на виході з газотранспортної системи (на заході країни); будівництво нового газопроводу «Новопсковськ — Ужгород», включаючи першу чергу «Богородчани — Ужгород».

23 березня 2009 р. у Брюсселі пройшла інвестиційна конференція з питань модернізації ГТС, за результатами якої НАК «Нафтогаз України» повинна отримати кредит у сумі 2,5 млрд дол. за низькою ставкою. Також будуть побудовані декілька газовимірювальних станцій в Україні поблизу кордону з Росією, вони вимірюватимуть газ, який поступає в Україну. Натомість Кабінет Міністрів України бере на себе обов'язок гарантувати незалежність «Укртрансгазу» і забезпечити для нього надходження прибутків від транспортування газу газопроводами високого тиску та до його зберігання. Уряд зобов'язується також відкрити українську ГТС для доступу сторонніх компаній, які бажають транспортувати газ по газопроводах високого тиску, і «надати третім сторонам доступ до підземних сховищ газу на прозорих, комерційних умовах». Тарифи на транспортування та зберігання газу повинні бути встановлені з використання відкритої методології, бути економічно обґрунтованими и «недискримінаційними». 25 січня 2011 р. комісар ЄС з питань енергетики Гюнтер

Оттінгер уперше прямо заявив, що надходження коштів ЄС на модернізацію української ГТС залежить від гарантій Росії щодо транспортування газу до Європи, та побажав владі України переконати російську сторону відмовитися від будівництва газопроводу «Південний потік» і профінансувати модернізацію української ГТС. Оттінгер підкреслив, що сумарна пропускна спроможність підводного газопроводу «Північний потік» потужністю 55 млрд кубометрів і газопровід «Південний потік» потужністю 63 млрд кубометрів складе 118 млрд кубометрів і дозволить Росії поставляти газ в ЄС без участі України або Бєларусі [12].

У липні 2011 р. Україна самостійно почала модернізацію магістрального трубопроводу «Уренгой — Помари — Ужгород». Проект передбачає реконструкцію лінійної частини цього газопроводу (заміна ізоляції та перекладка труби) із допоміжними об'єктами, модернізацію двох компресорних станцій, систем лінійної телемеханіки та зв'язку. Вартість усіх робіт по першому етапу складе 538,87 млн дол., з яких 230,87 млн дол. — власні кошти України, а 308 млн дол. — залучені кредити. Оператор газотранспортної системи України компанія «Укртрансгаз» планує вкласти 230,3 млн дол., тому що обіцянки країн Європи взяти участь у модернізації нашої газотранспортної системи залишаються на папері.

За оцінками міністра палива та енергетики, для модернізації газотранспортної системи необхідно 2 млрд дол. на найближчі п'ять років.

ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України» наприкінці 2011 р. об'явила відкриті торги щодо вибору банків з метою залучення кредитної лінії на загальну суму 330 млн грн. Ця компанія є оператором газотранспортної системи України. Станом на 1 січня 2011 р. газотранспортна система ДК «Укртрансгаз» складається з 72 компресорних станцій, 110 цехів і 1451 газорозподільчої станції (ГРС). Довжина магістральних газопроводів и газопроводів-відводів складає 38,6 тис. км, МГ — 22,2 тис. км і 16,4 тис. км газовідводів. Пропускна потужність ГТС України складає: на вході — 288 млрд куб. м, на виході — 178,5 млрд куб. м, у тому числі в країни Європи — 142,5 млрд куб. м [13, с. 5].

Експерти Mott MacDonald визнали високим рівень компетенції фахівців «Укртрансгазу» — дочірньої компанії НАК «Нафтогаз України», яка обслуговує ГТС. Та й технічний стан ГТС уже не такий плачевний, як це підкреслює повсюди російський «Газпром». Для модернізації ГТС Mott MacDonald рекомендує протягом найближчих восьми — десяти років інвестувати (освоїти) мінімум 2,8 млрд дол. в мініпроекти. Ці витрати необхідні для підтримання системи в робочому режимі. У таку суму обійдеться багаторокове недофінансування газотранспортної системи України. Mott у своєму дослідженні стану

української газотранспортної системи підтвердила, що ГТС, крім проектних і будівельних неточностей, у цілому страждає через відсутність відповідного фінансування планових робіт. А всі відомі аварії — це результат заводських дефектів і корозії або ж будівельних недоліків при прокладанні лінійної частини трубопроводів і будівництві компресорних станцій. Компресори на компресорних станціях, які обслуговують магістральні газопроводи, у більшості, як відомо, вичерпали свій технічний ресурс та потребують заміни. Це обладнання працює лише завдяки професіоналізму обслуговуючого персоналу. Але експерти Mott не змогли чітко оцінити технічний ресурс, який залишився через відсутність повної картини та комплексних даних. З метою підвищення коефіцієнта корисної дії теплової ефективності було запропоновано більш широко використовувати парові газотурбіни та електрогенератори. Це і економія, і позитивний екологічний ефект. При цьому Mott застерігає, що запропонований план реконструкції ГТС реалізовуватиметься сім-вісім років (а за менший строк не впоратися), тому існує загроза виходу із ладу частини обладнання, а відповідно необхідність його негайного ремонту та заміни, що потребуватиме додаткових витрат [14].

Чистий збиток НАК «Нафтогаз України» за 2010 р. за міжнародними стандартами фінансової звітності зменшився відносно 2009 р. на 46,45 % і склав 12 млрд 155 млн грн. На кінець 2011 р. збитки склали близько 6 млрд дол. При цьому рівень оплати за блакитне паливо знизився з 87 % до 85 % за 11 місяців 2011 р. Усі споживачі збільшили борги порівняно з 2010 р. Комунальні підприємства теплоенергетики розрахувалися лише на 73 %, збільшивши заборгованість до рекордних 6 млрд грн. Промисловість не оплатила 3,5 млрд грн, що на 1 млрд грн більше, ніж у 2010 р.

Усе це ускладнює проблеми модернізації об'єктів паливно-енергетичної сфери, а також вимагає приділення додаткової уваги щодо охорони майнового комплексу.

У нафтогазовій галузі превалюють крадіжки газу, газоконденсату, а також нафтопродуктів шляхом незаконного врізування у магістралі нафто/газопроводів. У своєму розпорядженні злочинці мають сучасні засоби мобільного та радіозв'язку, зброю, автотранспорт підвищеної прохідності. Для здійснення несанкціонованих під'єднань до продуктопроводів залучаються зварювальники найвищої кваліфікації, їх робота щедро оплачується.

Основними чинниками, які сприяють вчиненню крадіжок нафти та газоконденсату, є:

1) відсутність на підприємствах нафтогазового комплексу надійної системи технічного та фізичного захисту нафто- та газоконденсатопроводів від несанкціонованих під'єднань. Продуктопроводи зазначених видів, які нале-

жать НАК «Нафтогаз України» та ВАТ «Укрнафта», не обладнано тими системами технічного захисту, що надають можливість (через вимірювання перепадів тиску) виявляти ділянки продуктопроводів, які зазнали пошкоджень, у тому числі й від несанкціонованих під'єднань, і скеровувати автопатрулі для оперативного реагування на такі пошкодження. (Подібні системи на території України використовуються для захисту нафтопроводів ВАТ «Укртранснафта» та ДП «Придніпровські магістральні нафтопроводи».)

Останнім часом спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості та довжини нафто-, газоконденсатопроводів, що охороняються підрозділами ДСО. Підприємства нафтогазового комплексу відмовляються від їх послуг, хоча наявні дані про результати діяльності охоронних підприємств указують на хибність такої договірної політики. Зокрема, про це свідчить аналіз результатів розслідування кримінальних справ, які порушено за фактами виявлення несанкціонованих під'єднань до нафто- та газоконденсатопроводів. Установлено, що переважна більшість кримінальних справ зазначеного виду закриваються через невстановлення осіб, які вчинили злочини. Для того щоб ефективно боротися з пошкодженнями продуктопроводів і крадіжками нафтогазової сировини, необхідно затримувати правопорушників [15].

Відповідно до чинного законодавства працівники приватних охоронних підприємств під час виконання своїх обов'язків не мають права зупиняти та проводити огляд автотранспорту, затримувати осіб, складати протоколи, застосовувати зброю та спецзасоби. Унаслідок цього ефективність їх роботи є дуже низькою. Приватні охоронні підприємства тільки констатують факти знаходження врізок. І при цьому спостерігається тенденція до збільшення частки приватних охоронних підприємств у сегменті охорони нафто- й газоконденсатопроводів [15].

Це свідчить про необхідність більш тісної співпраці підприємств нафтогазового комплексу з ДСО. Для цього є всі правові підстави, передбачені у ст. 48 Закону України «Про нафту і газ» та ст. 19 Закону України «Про трубопровідний транспорт».

За офіційними даними, приблизно з року в рік близько 40 % складають пошкодження нафто-, газоконденсатопроводів (так звані врізки до труби), для приховування місць яких злочинці роблять відводи на значну відстань від проходження трубопроводу, маскують їх виходи в лісосмугах та інших важкодоступних місцях. Для перевезення викрадених нафтопродуктів використовуються бензовози на базі автомобілів підвищеної прохідності [15].

На даний час підприємства нафтогазового комплексу мають можливість ухилятися від укладання угод з підрозділами ДСО, оскільки Кабінетом Міністрів України відповідно до вимог ст. 19 Закону України «Про трубопровідний

транспорт» не визначено перелік об'єктів трубопровідного транспорту, охорона яких має здійснюватися відомчою охороною або підрозділами органів внутрішніх справ на договірній основі. Неодноразові ініціативи МВС про необхідність розроблення та затвердження відповідного нормативного акта Кабінету Міністрів України НАК «Нафтогаз України» не були підтримані [15];

2) немає ефективної взаємодії міліції з підприємствами нафтогазового комплексу в частині своєчасного отримання міліцією інформації та матеріалів, що є необхідними для виявлення, викриття та розслідування злочинів зазначеної категорії; є випадки, коли за відсутності загрози навколишньому середовищу ремонтні бригади підприємств ліквідовують врізки і тільки після цього повідомляють міліцію. Унаслідок цього знищуються сліди злочинів. Під час проведення робочих зустрічей з питань протидії незаконним посяганням на об'єкти нафтогазового комплексу міліція неодноразово вносила пропозиції про налагодження ефективної взаємодії з приватними або відомчими охоронними структурами, у тому числі щодо обміну інформацією та здійснення спільних заходів у місцях виявлення врізок. Реакції на такі ініціативи не було або ж вона була негативною. Як результат стає неможливим оперативне орієнтування тих підрозділів міліції, які задіяні для боротьби з крадіжками нафтогазової сировини [15].

Обмін інформацією між підрозділами міліції та підприємствами нафтогазового комплексу мусить здійснюватися на систематичній основі. Для цього на таких підприємствах мають бути визначені конкретні службові особи, які б за своїми функціональними обов'язками відповідали за організацію оперативної взаємодії з міліцією з питань проведення спільних заходів щодо попередження, виявлення та викриття фактів крадіжок нафти, газового конденсату з нафто- та газоконденсатопроводів, а також за здійснення звірок повноти реєстрації черговими частинами органів внутрішніх справ повідомлень про виявлення ознак вчинення таких крадіжок.

Крім того, доцільним видається затвердження керівниками НАК «Нафтогаз України», ВАТ «Укрнафта» положень (інструкцій) щодо порядку охорони нафто- та конденсатопроводів, які б, крім іншого, передбачали обов'язок та алгоритми взаємодії службових осіб дочірніх підприємств НАК «Нафтогаз України», ВАТ «Укрнафта» з регіональними підрозділами міліції у випадках виявлення фактів пошкодження нафто-, газоконденсатопроводів, та ознак вчинення крадіжок нафти і газоконденсату, а також проведення перевірок за обліками міліції тих осіб, що призначаються до підрозділів відомчої охорони або на посади, службові обов'язки за якими пов'язані з матеріальною відповідальністю [15];

3) потребує також належної організації оперативно-службова діяльність підрозділів окремих служб МВС України тих областей, на території яких про-

кладено нафто-, газоконденсатопроводи. Реально склалася така ситуація, що в діяльності стосовно попередження та викриття як фактів крадіжок нафти та газового конденсату, так і їх перероблення та збуту підрозділи кожної служби обласних управлінь МВС України є автономними. Ефект спеціалізації, масштабу сил і засобів нівельовано. Пошук та збирання інформації про злочинців необхідно здійснювати на всіх етапах протиправного бізнесу: від урізки до роздавального пістолета автозаправної станції.

Працівників ДАІ, які зупиняють автомобілі з цистернами для перевезення паливно-мастильних матеріалів, можна зорієнтувати на збирання даних про вид, обсяг, власників вантажу, маршрут перевезення (пункти завантаження і доставлення), а також установчих даних на перевізників [15].

Пости патрулів ДАІ можна виставляти на ділянках доріг у районах нафтобаз, нафто-, газопереробних заводів (особливо це стосується дрібних нафто- та газопереробних підприємств).

Перед слідчими підрозділами доцільно поставити завдання щодо оформлення звітів про перебіг розслідування кримінальних справ, порушених за фактами пошкоджень нафто-, газоконденсатопроводів і крадіжок нафтогазосировини, в яких основна увага має бути зосереджена на відображенні інформації про зв'язки тих осіб, що підозрюються у вчиненні злочинів.

Найбільш ефективним видається, аби зібрана інформація у вигляді максимально стандартизованих звітів передавалася до банку даних інформаційної системи органів внутрішніх справ, а програмне забезпечення цієї системи дозволяло б інтегрувати завантажену інформацію та здійснювати автоматизований пошук необхідних даних (приклад — система «АРМОП» УМВС України в Луганській області) [15].

Поліпшенню результативності боротьби з крадіжками нафтогазової сировини перешкоджає також відсутність можливостей для правозастосування ст. 227 Кримінального кодексу України, якою передбачено відповідальність за реалізацію недоброякісної продукції.

Річ у тім, що значна кількість викраденого газоконденсату добавляється до бензину, який реалізується на автозаправних станціях. Відповідно та суміш, яка продається споживачам на АЗС, не відповідає установленим нормативними документами стандартам.

Для того щоб виявляти факти продажу паливно-мастильних матеріалів такого роду і звужувати ринок збуту краденого, необхідно до порушення кримінальних справ за фактами реалізації недоброякісної продукції проводити незалежні експертні дослідження якості продукції, що продається на АЗС.

Зрозуміло, що у всіх країнах світу завжди мають місце несанкціоновані врізки до трубопроводів, але всі країни приділяють увагу вдосконаленню в

першу чергу технічних засобів попередження цих видів злочинів та своєчасного їх виявлення з метою мінімізації шкоди від них. Найбільш значущими є нововведення, пов'язані з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА) на ділянках функціонування ВАТ «Газпром». Сучасні БПЛА автоматично виконують завдання регулярного моніторингу, залишаючись при цьому часткою загальної системи контролю.

Також необхідним є проведення заходів щодо впровадження в практику охорони трубопроводів охоронних пристроїв нового покоління (акустичні та вібраційні датчики).

Видобуток вугілля в Україні впродовж останніх трьох десятиліть швидко скорочувався. Так, у 1980 р. було видобуто 215,1 млн т, у 2000 р. — 79,2 млн т, у 2009 р. — 72,2 млн т, у 2010 р. — 75,2 млн т. За офіційними статистичними даними, у 2011 р. було видобуто 81,9 млн т вугілля і склався профіцит більше ніж 5 млн т. Це дозволить на українських теплових електростанціях використовувати вугілля замість газу. При цьому слід ураховувати, що така заміна є доцільною, коли газ коштує більше ніж 220 дол. І тому зараз до модернізації відносять переведення всіх українських ТЕЦ на вугілля, хоча на це знадобиться приблизно рік [16, с. 11].

Останніми роками лунають пропозиції, за якими, ураховуючи наявність системних порушень законодавства вугледобувними підприємствами при використанні бюджетних коштів, головним акцентом у протидії правопорушенням на об'єктах Мінвуглепрому є оперативний супровід коштів державної підтримки галузі.

Крім того, необхідно враховувати вкрай низьку фінансову дисципліну споживачів електроенергії. Набули значного поширення факти протизаконного накидання проводів напруги на лінію електропередач і таємного викрадання електроенергії поза лічильниками, тобто вчиняються діяння, що містять ознаки злочину, передбаченого у ст. 192 КК України (заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою). Зважимо й на те, що виявити факти несанкціонованого споживання електроенергії, монтування прихованої від обліку проводки досить складно.

Висновки. Викладене показує, що реального механізму запобігання злочинності в Україні не існує, особливо це стосується паливно-енергетичної сфери.

ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] : ухв. розпорядженням КМ України від 15.03.2006 р. — Режим доступу: http://mpe/kmu.gov.ua./tuel/control/uk/doccatolog/list?currDir=50112

2. Закалюк А. П. Курс сучасної кримінології: теорія і практика : у 3 кн. Кн. 1: Теоретичні засади та історія української кримінологічної науки / А. П. Закалюк. — К. : Вид. дім «Ін Юре», 2007. — 423 с.
3. Закалюк А. П. Курс сучасної кримінології: теорія і практика : у 3 кн. Кн. 2: Кримінологічна характеристика та запобігання вчиненню окремих видів злочинів / А. П. Закалюк. — К. : Вид. дім «Ін Юре», 2007. — 712 с.
4. Криміналістична профілактика економічних злочинів : наук.-практ. посіб. / кол. авт.: С. В. Веліканов, А. Ф. Волобуєв, В. А. Журавель та ін. ; за ред. В. А. Журавля. — Х. : Харків юрид., 2006. — 236 с.
5. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях / Ч. Беккариа. — М., 1939. — 393 с.
6. Монтескье Ш. Избранные произведения / Ш. Монтескье. — М., 1955. — 231 с.
7. Духов В. Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса / В. Е. Духов. — К. : ИМСО МО, НВФ «Студцентр», 1997. — 176 с.
8. Шаваев А. Г. Криминологическая безопасность негосударственных объектов экономики / А. Г. Шаваев. — М. : ИНФРА-М, 1995. — 212 с.
9. Ларичев В. Д. Преступления в кредитно-денежной сфере и противодействие им : учеб.-практ. пособие / В. Д. Ларичев. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 144 с.
10. Газовий недошантаж // Укр. тиждень. — 2012. — 2–8 берез. (№ 9 (226)).
11. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://economics.unian.net/rus/detail/104561
12. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://news.meta.ua/go.php?
13. Энергетика. — 2011. — 13–19 июня (№ 12 (155)).
14. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minprom.ua/page8/news.83583
15. Про заходи органів внутрішніх справ з протидії правопорушенням у нафтогазовій галузі держави : довідка. — К. : МВС України, 2010. — 15 с.
16. Укр. тиждень. — 2012. — 20–26 січ. (№ 3 (220)).

ТЕХНИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ И УСИЛЕНИЕ ОХРАНЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ — ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Христич И. А.

Поднят вопрос проведения технической модернизации и усиления охраны имущественных комплексов топливно-энергетической сферы Украины с целью предотвращения преступлений экономической направленности, которые совершаются в этой сфере хозяйствования. Раскрыто понятие предотвращения преступности. Проанализирован существующий механизм предотвращения преступлений в топливно-энергетической сфере и предложены основные направления его усовершенствования.

Ключевые слова: *топливно-энергетическая сфера, предотвращение преступности, механизм предотвращения преступлений, техническая модернизация, имущественный комплекс.*

TECHNICAL MODERNIZATION OF OBJECTS OF FUEL AND ENERGY SPHERE AND STRENGTHENING OF GUARD OF PROPERTY COMPLEXES — ONE OF DIRECTIONS OF PREVENTION OF CRIMES

Khristich I. A.

The question of realization of technical modernization and strengthening of guard of property complexes of Fuel and Energy sphere of Ukraine with the purpose of prevention of crimes of economic orientation heaved up, that is accomplished in this sphere of management. The concept of prevention of criminality is exposed. The existent mechanism of prevention of crimes is analyzed in a Fuel and Energy sphere and basic directions of his improvement are offered.

Key words: *Fuel and Energy sphere, prevention of criminality, mechanism of prevention of crimes, technical modernization, property complex.*

УДК 343.988(075)

ДО ПИТАННЯ ПРО ДЕЯКІ СКЛАДОВІ ВІКТИМНОСТІ ОСОБИСТОСТІ

І. О. Христич*, кандидат економічних наук, доцент*
Національний університет
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»;
Л. О. Шевченко*, кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник сектору дослідження проблем злочинності та її причин*
Інститут вивчення проблем злочинності НАПрН України

Розглянуто окремі соціально-психологічні складові віктимності особистості, її віктимоногенні якості, агресивна та пасивна моделі віктимної поведінки. Віктимність певним чином залежить від особистісних характеристик, соціального статусу людини, ступеня конфліктогенності ситуації для особи.

Ключові слова: *віктимність, реалізована віктимність, особистість, адаптація, агресивність, інфантилізм, запобігання злочинності.*

© Христич І. О., Шевченко Л. О., 2012

Постановка проблеми. Подальший розвиток нашої країни неможливий без створення надійного механізму запобігання злочинності. Ефективне запобігання злочинності неможливе без уявлення її реальних обсягів. У першу чергу необхідно мати уявлення щодо вивчення рівня віктимізації населення з метою як адекватного оцінювання стану злочинності, так і шкоди, якої вона завдає, а також із метою запобігання злочинності. Латентна віктимізація має місце тоді, коли потерпілий від злочину в офіційних документах не враховується, оскільки про нього відсутні відомості у правоохоронних органів.

На перехресті сучасної кримінології та психології сформувалася галузь знань, а саме віктимологія як наука про поведінку жертви. Віктимність (від *лат.* victima — жертва, комплекс жертви, роль жертви) тлумачиться як стійка особистісна якість, що характеризує об'єктну характеристику індивіда ставати жертвою зовнішніх обставин і активності соціального оточення або схильність суб'єкта до поведінки у взаємодії з іншими виявлятися жертвою. Віктимність виявляється у різноманітних сферах життєдіяльності людини, особливо у міжособистісних стосунках. На думку О. Бовть, стан злочинності та рівень віктимізації у суспільстві в усі часи вважалися невід'ємними елементами його певної морально-правової характеристики [1, с. 131].

Корисним є вивчення і використання зарубіжного досвіду застосування порівняльного аналізу з метою встановлення рівня віктимізації населення як одного з найбільш об'єктивних і вірогідних методів одержання інформації про стан злочинності в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатоаспектні проблеми латентної віктимології розглядалися в низці наукових праць вітчизняних учених і представників ближнього та далекого зарубіжжя. Це роботи Л. Багрія-Шахматова, М. Бажанова, Ю. Бауліна, О. Бойка, В. Борисова, В. Коновалова, М. Коржанського, О. Лисодєда, А. Репецької, В. Рибальської, Д. Рівмана, В. Тація, В. Тулякова, В. Христенко, О. Юрченко та ін. Як вважає В. Рибальська, погоджуючись із В. Коноваловим, віктимність доцільно розрізняти залежно від чинника, що її зумовлює, а саме: віктимність як сукупність соціально-психологічних якостей особистості, пов'язаних з особливостями її соціалізації; віктимність як виключно соціальна «безособова» якість, зумовлена виконанням соціальних функцій (професійна віктимність); віктимність як біофізіологічна якість особи (вікова віктимність); віктимність як наслідок патологічного стану особи [2, с. 68]. Віктимність включає індивідуальну віктимність, масову (групову) віктимність, видову віктимність. Досліджуючи індивідуальну віктимність, Д. Рівман зауважив, що цей вид віктимності є зумовлений наявністю злочинності стан уразливості окремої особи, який виражається в об'єктивно притаманній людині здібності стати жертвою зло-

чину [3, с. 42]. Отже, індивідуальна віктимність — якість конкретної людини, зумовлена сукупністю соціальних, психологічних, біофізичних чинників, які підвищують у тій чи іншій життєвій ситуації вірогідність стати жертвою злочину. Масова віктимність, тобто віктимність об'єктивно існуючої певної спільноти, характеризується майже аналогічними із злочинністю показниками: рівень, структура, динаміка. Співвідношення між індивідуальною віктимністю та масовою віктимністю можна розглядати як співвідношення окремого злочину та злочинності у цілому. Тому цілком доречно виділити латентну віктимність за аналогією з латентною злочинністю [3, с. 77]. Російський психолог М. Одинцова вважає, що доцільно розглядати два конститутивних типи віктимності: особистісну та рольову. Безперечно, особистісна віктимність впливає на рольову поведінку, оскільки зазнає потужного впливу особистісних особливостей людини [4, с. 84]. Крім того, особистісна віктимність інколи є чинником, який впливає на вибір поведінки в значущій ситуації та зумовлює набуття особою віктимного досвіду. На думку Д. Сорокотягіної, віктимність — це дія або, навпаки, бездіяльність осіб, при яких вони стають жертвами злочину в типових і нетипових для них ситуаціях [5, с. 34].

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз стану латентної віктимності в нашій країні, а також пошук шляхів удосконалення його обсягів, оскільки набутий віктимний досвід, якщо він не усвідомлюється і не аналізується, може призвести до поблажливого чи суперечливого ставлення до протиправної поведінки та, як наслідок, до можливого формування різних форм девіантної поведінки.

Виклад основного матеріалу. Жертва злочину — це складне інтегруюче поняття, що включає і біологічні, і психологічні, і соціальні сторони людини. Як слушно зазначав В. Кудрявцев, діяльність людини не можна розглядати як просту реакцію на зовнішню сферу. Конкретна ситуація породжує вольовий акт не сам по собі, а лише у взаємодії з особою конкретної людини, переломлюючись крізь її інтереси, погляди, звички, особливості психіки та інші індивідуальні риси [6, с. 10].

Відомо, що характер діяльності накладає певний відбиток на особу. Тому вважаємо за необхідне проаналізувати, як це прийнято у кримінологічній науці, окремі морально-психологічні риси й особливості жертви злочину, оскільки узагальнені і проаналізовані на рівні статистичного спостереження вони дають важливі відомості для більш поглибленого вивчення проблеми.

У вітчизняній і зарубіжній кримінологічній науці значна увага приділяється особі жертви злочину такими дослідниками, як Л. Франк, В. Христенко, Д. Сорокотягіна, Р. Блек Борн, Дж. Мілль, Т. Мішель.

З метою вивчення окремих психологічних складових віктимності особистості було проведене дослідження, у якому взяли участь 218 осіб.

У першу групу були включені злочинці молодіжного віку, особи чоловічої та жіночої статі, які відбувають покарання в установах Державного департаменту виконання покарань у Харківській області, — усього 126 осіб. Друга група складалася із персоналу установ виконання покарань віком від 24 до 35 років — усього 92 особи. У дослідженні використовувалися методика О. Андроннікової «Схильність до віктимної поведінки», методика «Особистісний диференціал», анкетування, вибірково вивчалися матеріали справ та картотеки первинної діагностики психологів установ. Дослідження проводилося анонімно із застосуванням кодованого імені респондентів. Основним завданням дослідження стало виявлення віктимізованих осіб за критерієм реалізованої віктимізації та за критерієм потенційної схильності до віктимної поведінки. Реалізована віктимність вивчалася за допомогою розробленої нами анкети, яка містить формально-демографічні відомості, відомості щодо порушення прав респондентів та заподіяної шкоди, відомості щодо рис характеру, окремих якостей та властивостей особистості, дій, які стали причиною тому. Потенційна віктимність вивчалася шляхом психологічного тестування.

За результатами анкетування з'ясовано, що 87,6 % злочинців та 41,2 % контрольної групи мають віктимний досвід, тобто реалізована віктимність у групи злочинців вірогідно вище, ніж у групі персоналу установ. Жінки-злочинниці відмітили, що вони стали реальними жертвами таких злочинів, як шахрайства, квартирні та кишенькові крадіжки, насильство у сім'ї. Чоловіки-злочинці частіше стають жертвами вимагання, грабежів, потерпають від насильства з боку однолітків та батьків. Зауважимо, що важливою причиною у формуванні стійкої особистісної віктимності є взаємовідносини з батьками, оскільки викривлені типи батьківського ставлення до дитини (депривація та симбіоз, фізичне та психічне насильство) впливають на віктимну особистісну організацію. Так, злочинці відмітили, що у більшості своїй (близько 78 %) вони були позбавлені нормального спілкування з батьками, у тому числі 9 % батьків у виборці злочинців були позбавлені батьківських прав, 15 % батьків досліджуваних цієї групи перебували в місцях позбавлення волі.

Посилити особистісну віктимність може неадекватне ставлення значущих дорослих, наприклад учителів у школі (так вважають 67 % вибірки злочинців і 23 % контрольної групи), жорстокість однолітків (за думкою 63 % вибірки злочинців і 45 % контрольної групи), залучення у вуличні угруповання з напівкримінальною субкультурою (це відмітили 26 % вибірки злочинців і 84 % контрольної групи).

Спільною є думка обох груп опитаних, що особистісній віктимізації сприяють, по-перше, такі специфічні особливості поведінки, як вживання наркотичних речовин, зловживання алкогольними напоями (слабоалкогольними та

пивом, до речі, теж), аморальна поведінка, статева розбещеність; по-друге, такі властивості, як агресивність, брутальність, інфантильність, довірливість, боягузливість, нерішучість, конфліктність.

Незрозумілим є той факт, що злочинці, які мають власний віктимний досвід і стали жертвами вимагання, шахрайства, квартирних чи кишенькових крадіжок, насильства у різних формах, узагалі схильні до меншого засудження протиправної поведінки.

До п'яти віктимоногенних якостей особистості досліджувані першої групи віднесли: агресивність, конфліктність, жадібність, невміння відстояти свої інтереси, слабкість (залежність). Разом з тим злочинці вважають, що їм ці якості не притаманні. Оцінюючи себе як добрих, справедливих, рішучих, сильних, поступливих, вони на свідомому рівні заперечують наявність віктимоногенних якостей, що насправді не відповідає дійсності. Учасники контрольної групи до п'ятірки основних віктимоногенних якостей особистості віднесли: нерозбірливість у зв'язках, довірливість, наївність, щирість, брутальність. Своїми основними якостями вони вважають самостійність, сумлінність, щирість, чесність, відкритість, інакше кажучи, свідомо припускають ймовірність своєї вразливості та віктимності. Одержані дані анкетування узгоджуються з результатами, отриманими за методикою особистісного диференціалу. Так, досліджувані злочинці мають недостатній рівень сприйняття самого себе, явно незадоволені рівнем власних досягнень, їх поведінка часто залежить від зовнішніх обставин, вони мають викривлену самооцінку та певні невротичні проблеми. Утім невротичні проблеми можуть виникнути також унаслідок перебування у специфічному субкультурному середовищі місць виконання покарань. Досліджувані контрольної групи впевнені у собі, незалежні, відкриті, критичні до себе, у певному сенсі задоволені собою, тобто сприймають себе як особистість. У складних випадках схильні покладатися на себе, однак їм легше діяти за звичним алгоритмом.

За результатами тестування виявлено потенційну схильність до віктимної поведінки в групах досліджуваних. У групі злочинців максимально виражена реалізована віктимність, а також у чоловіків — схильність до агресивної віктимної поведінки, у жінок — схильність до залежної і безпорадної поведінки (модель пасивної віктимної поведінки). У контрольній групі найбільше значення має показник схильності до гіперсоціальної віктимної поведінки, але він не перевищує нормативне значення. Схильність до агресивної віктимної поведінки часто виникає у разі поєднання агресії з некритичною поведінкою, що призводить до неадекватного оцінювання життєвих ситуацій, невиправданого ризику, зухвалості, нечутливості до небезпеки. Модель саме такої агресивної віктимної поведінки формується в осіб з дефекторною соціалізацією, недостатністю життєвого особистого досвіду,

надмірною агресією, схильністю до вживання спиртних напоїв та наркотиків, наявним високим рівнем конфліктності та тривожності. Пасивна модель віктимної поведінки частіше за все притаманна психічно незрілим особам, тим, хто має психічний інфантилізм. Жінки-злочинниці характеризуються недостатньою самостійністю та відповідальністю, підвищеною емоційною збудливістю, конформізмом, поступливістю, нерозбірливістю у знайомствах та зв'язках, легкодумністю, вживанням токсичних і наркотичних речовин та алкогольних напоїв.

Особи, які мають реалізовану віктимність, не усвідомлюють механізми своєї віктимізації, заперечують наявність віктимоногенних якостей, недооцінюють значущість своїх соціально-психологічних властивостей та особливостей поведінки, які сприяють формуванню особистісної віктимності.

Такі різнорівневі складові, як взаємовідносини з батьками, однолітками, вчителями; залучення в асоціальні угруповання; особливості соціалізації; власний віктимний досвід; певні якості людини, сприяють формуванню різних моделей віктимної поведінки.

Висновки. З погляду на стан злочинності в Україні розроблення дієвих механізмів запобігання їй — необхідна вимога сучасності. Слід приділити особливу увагу встановленню рівня латентної віктимності. Сучасна орієнтація правоохоронних органів на репресивну функцію кримінального закону і пріоритетний захист інтересів держави призводить до того, що більшість населення вважає, що інтереси кожного громадянина ніхто не захищає і не збирається захищати. На наш погляд, сучасні програми протидії злочинності обов'язково повинні розроблятися з урахуванням стану віктимізації населення, у першу чергу латентної віктимності. У більшості розвинених країн світу увага всієї правоохоронної системи спрямована на захист прав жертви злочину. Віктимність залежить від особистісних характеристик, соціального статусу людини, ступеня конфліктогенності ситуації для особи. Останні події в Україні свідчать про те, що певна частина суспільства й досі цікавиться поведінкою жертви з метою встановлення, як вона поводилася до і під час вчинення злочину. Це за міжнародними стандартами не можна робити. Завдання держави, суспільства, правоохоронних органів — встати на захист прав жертви злочину. Інакше ми ніколи не матимемо зменшення рівня латентної віктимності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бовть О. Б. Про дослідження віктимної поведінки молоді у морально-правовому вимірі / О. Б. Бовть // Вісн. Нац. ун-ту оборони України : зб. наук. пр. — К. : НУОУ, 2012. — Вип. 1 (26). — С. 131–138.

2. Рыбальская В. Я. О виктимологическом направлении профилактики преступности несовершеннолетних / В. Я. Рыбальская // Виктимология и профилактика правонарушений : сб. науч. тр. — Иркутск, 1979. — С. 68–69.
3. Ривман Д. В. Криминальная виктимология / Д. В. Ривман. — СПб. : Питер, 2002. — 304 с.
4. Одинцова М. А. Психология жертвы. Сказкотерапия для взрослых / М. А. Одинцова. — Самара : Бахрах-М, 2010. — 240 с.
5. Сорокотягина Д. А. Виктимологический анализ при расследовании преступлений / Д. А. Сорокотягина // Криминалистическая виктимология (вопросы теории и практики) : сб. науч. тр. — Иркутск, 1980. — 124 с.
6. Кудрявцев В. Н. Причинность в криминологии / В. Н. Кудрявцев. — М. : Юрид. лит., 1968. — 176 с.

К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ВИКТИМНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Христич И. А., Шевченко Л. А.

Рассмотрены отдельные социально-психологические составляющие виктимности личности, виктимогенные свойства личности, агрессивная и пассивная модели виктимного поведения человека. Предположено, что виктимность зависит от личностных характеристик человека, его социального статуса и степени конфликтогенности ситуации.

Ключевые слова: *виктимность, реализованная виктимность, личность, адаптация, агрессивность, инфантилизм, профилактика преступности.*

TO THE QUESTION ABOUT SOME PARTS OF PERSONALITY'S VICTIMITY

Khristich I. O., Shevchenko L. O.

Some social and psychological parts of personality's victimity, victimization quality of personality, aggressive and passive models of victim behavior are considered in the article. Victimity some way depends on personality characteristics, social status of person, and conflictology degree of situation for person.

Key words: *victimity, realized victimity, personality, adaptation, aggressiveness, infantilism, prevention of crimes.*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ «ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ “ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”. СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Мова статті — ***українська***; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– ***рукопис статті***, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– ***електронний варіант статті*** на магнітному носієві (дискета, CD);

– ***анотацію*** (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– ***рецензію*** доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним університетом «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»);

– ***відомості про авторів***, роздруковані та в електронному варіанті (прізвище, ім’я, по батькові, науковий ступінь, учене звання, місце роботи, посада, домашня адреса, контактні телефони, e-mail).

Параметри сторінки:

– розмір паперу — книжковий;

– поля: верхнє, нижнє, праве — 2 см; ліве — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів повинні бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт 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 указується науковий ступінь, учене звання, ініціали та прізвище автора(-ів) (наприклад: ***І. І. Іваненко****, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті ***українською мовою*** з ключовими словами (12 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:

– ***постановка проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

– ***формулювання цілей*** статті (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу*** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки*** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Список літератури друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться в кінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок **«ЛІТЕРАТУРА»** (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного університету «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: 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