

# Вісник

Національного університету «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 4 (7) 2011**

Харків  
«Право»  
2012

*Рекомендовано до друку вченою радою Національного університету  
«Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» (протокол № 11 від 13 червня 2011 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, 2011. — № 4 (7). — 192 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

<i>Шевченко Л. С.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: АСПЕКТ ЯКОСТІ ОСВІТИ .....	5
<i>Губін К. Г.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ .....	15
<i>Нечиторук Л. В.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ .....	26
<i>Яворська Л. М., Попадинець О. В., Деркач М. М.</i> СПІВВІДНОШЕННЯ ПРИВАТНИХ І СУСПІЛЬНИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У МЕХАНІЗМІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	35
<i>Левковець О. М.</i> МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ: ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК ФАКТОР РИЗИКУ .....	43
<i>Камінська Т. М.</i> ЄДНІСТЬ ПРАВОВОЇ, СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ ТА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я .....	57
<i>Дарнотих Г. Ю.</i> НЕДОЛІКИ І ПРОРАХУНКИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ .....	69
<i>Гавриш О. М.</i> ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРОЦЕСІВ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	79
<i>Смірнова К. С.</i> НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА.....	85

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

<i>Гриценко О. А.</i> ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ.....	93
--	----

## ПРАВО

<i>Битяк О. Ю.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ГЕНЕРУЮЧОЇ КОМПАНІЇ У ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВОМУ КОНТЕКСТІ .....	104
<i>Ковальова О. П.</i> ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА .....	114
<i>Кузьміна М. М.</i> ВИМОГИ БЕЗПЕЧНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ .....	124
<i>Матвєєва А. В.</i> ТРАНСПОРТНИЙ КОРИДОР: ПРАВОВА ПРИРОДА ТА ВИДИ .....	132
<i>Олефір А. О.</i> ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ДІЇ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ.....	139
<i>Погрібний Д. І.</i> СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ВИХІД УЧАСНИКА ІЗ ТОВАРИСТВА» ТА «ПЕРЕХІД ЧАСТКИ УЧАСНИКА» .....	151
<i>Семеншин А. В.</i> ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ПОТРЕБ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ .....	157
<i>Цесарський Ф. А.</i> ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ТРУДОВИЙ ДОГОВІР» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНИХ ОЗНАК В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ .....	165
<i>Шевєрдіна О. В.</i> ПРІОРИТЕТНІ ЧИННИКИ НОРМАТИВНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	172

## БІБЛІОГРАФІЯ

ЕКОНОМІЧНІ ДЖЕРЕЛА ЕФЕКТИВНОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ОСВІТИ ( <i>О. С. Марченко</i> ) .....	182
Інформація для авторів .....	186



# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

---

УДК 330.1:378

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: АСПЕКТ ЯКОСТІ ОСВІТИ

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

*Розкрито сутність соціальної відповідальності вищих навчальних закладів (ВНЗ). Охарактеризовано поняття «кінцеві результати діяльності ВНЗ» та «якість вищої освіти». Виявлено причини погіршення якості вищої освіти в Україні. Проаналізовано вияви асоціальної поведінки ВНЗ щодо надання освітніх послуг. Аргументовано необхідність підготовки соціальних звітів ВНЗ.*

*Ключові слова: соціальна відповідальність вищої школи, кінцеві результати діяльності ВНЗ, якість вищої освіти, соціальний звіт ВНЗ.*

**Постановка проблеми.** Подальший розвиток та реалізація функцій вищої освіти потребують усвідомлення своєї суспільної ролі, задоволення взаємних зобов'язань і вимог основними інститутами та акторами освітньої сфери (державою, ВНЗ, домогосподарствами, які мають у своєму складі студентів або майбутніх абітурієнтів, роботодавцями, студентами) щодо результатів спільної діяльності з виробництва-споживання якісних освітніх послуг, формування всебічно розвинених, високоморальних громадян, соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Йдеться про формування системи соціальної відповідальності у сфері вищої професійної освіти.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У такому ракурсі питання розвитку вищої освіти досліджують лише деякі вчені країн СНД, серед них: С. Дондоков, А. Калачинський, М. Ніязова, А. Федоров.

**Формулювання цілей.** Мета статті — проаналізувати становлення системи соціальної відповідальності ВНЗ, зосередивши особливу увагу на забезпеченні високої якості освіти як найважливішому кінцевому результаті діяльності ВНЗ.

**Виклад основного матеріалу.** Методологічною основою соціальної відповідальності ВНЗ (університету) вважають концепцію соціальної відповідальності бізнесу. Однак такий підхід є не зовсім правильним. У ВНЗ і бізнес-структур різні місії, цілі і кінцеві результати. Е. Пеєр, Ф. Шуллер та

С. Віллмс пишуть: «Наші університети і системи вищої освіти існують для того, аби давати людям освіту і готувати їх до того, щоб вони стали повноцінними, всебічно розвиненими членами нашого складного постіндустріального суспільства» [1, с. 171–174]. С. Фуллер слушно зазначає, що серцем сучасного університету є «гуманітарна освіта». Вона виходить за межі професійної кваліфікації і завершує формування людської особистості, готуючи її до «громадянства», в рамках якого людина ідентифікує себе не тільки з родиною або містом, а з цілою нацією, і яке в загальному сенсі формується в інтересах людства [2, с. 8]. А. Федоров характеризує суспільно активний ВНЗ як прообраз вільної демократичної держави, який втілює у собі її основні риси і забезпечує вироблення у тих, хто навчається, системи цінностей громадянського суспільства, звички і навички жити в умовах вільної самоврядної общини, що у своїй сукупності впливає на розвиток соціальної відповідальності студентів і сприяє вкоріненню демократичного укладу в житті співтовариств, соціальному просторі, що оточує університет [3].

Отже, роль ВНЗ (університетів) має бути провідною не тільки у виробництві освітніх благ, а й у передаванні студентам визнаних у суспільстві цінностей, інтеграції студентської молоді в суспільство. *ВНЗ несуть соціальну відповідальність* за ефективне використання суспільних (державних) ресурсів з метою підвищення ефективності роботи ВНЗ, забезпечення єдності навчання і виховання, включення студентів і викладачів у різні соціальні практики (їх суспільну відповідальність); власних ресурсів — для розвитку і консолідації суспільства, проведення демократичних реформ; взаємодію з окремими громадянами, органами влади, бізнес-структурами, різними організаціями та установами — для функціонування ВНЗ як соціального інституту відкритого типу, центру соціальної політики в регіоні його присутності [3].

Від соціально відповідального ВНЗ (університету) очікують насамперед досягнення високих кінцевих результатів діяльності. В. Тамбовцев розрізняє безпосередні (*outputs*) і кінцеві (*outcomes*) результати діяльності ВНЗ. Безпосередні результати — це зміни, що відбулися всередині організації і матеріально-речової складової її зовнішнього середовища, які збігаються або не збігаються з початковими намірами (планами) організації (керівництва організації) за величиною, але відповідають їм за предметною галуззю. Кінцеві результати діяльності — це зміни, які мали місце у станах інших індивідів або організацій (*stakeholders*), що прямо чи непрямо спричинені діями працівників даної організації.

Кінцеві результати діяльності ВНЗ пропонується відображати у трьох вимірах:

1) когнітивні кінцеві результати — переданий-здобутий рівень знань, умінь і навичок як основи правильної професійної діяльності і орієнтації студентів у світі (пізнавальний компонент освітньої діяльності);

2) економічні кінцеві результати — відповідність структури, обсягів знань та здобутих під час навчання навичок попиту на ринку праці. Йдеться про людський капітал студента (майбутнього працівника) у вузькому значенні, який дорівнює його капіталізованому доходу або тій сумі коштів, дохід від яких рівняється одержуваній цим індивідом заробітній платі;

3) соціальні кінцеві результати — набутий у ВНЗ соціальний капітал, тобто різноманітні зв'язки індивіда з іншими індивідами, групами та організаціями, якими він може скористатися для розв'язання власних проблем (реалізації власних інтересів). Чим ширші й різноманітніші такі зв'язки, тим легше реалізовувати людський капітал, і тим менше витрати на подолання конфліктів у суспільстві [4, с. 17].

Починаючи з 1990-х років, європейська громадськість почала вимагати від університетів чітко й зрозуміло сформулювати очікувані результати своєї освітньої діяльності, насамперед для того, аби обґрунтувати доцільність їх державного фінансування. Найперше йшлося про забезпечення сучасної *якості вищої освіти*. До розв'язання проблеми долучилися й міжнародні організації: 1) ухвалено шість регіональних конвенцій ЮНЕСКО з визнання кваліфікацій (оцінювання якості освіти), які ратифіковані понад 100 державами-членами і стали ядром Болонського процесу; 2) розроблено Керівні принципи ЮНЕСКО — ОЕСР із забезпечення якості у сфері трансграничної вищої освіти (2005 р.); 3) створено Глобальний Форум ЮНЕСКО з міжнародної якості, акредитації та визнання кваліфікацій; 4) реалізується пілотний проект ЮНЕСКО з відкриття порталу провідних ВНЗ (2006 р.) з метою надання достовірної і повної інформації про авторитетні ВНЗ світу та 5) спільний проєкт ЮНЕСКО і Світового банку — Глобальна ініціатива із забезпечення якості з метою створення міжнародної програми підтримання освіти у країнах, що розвиваються, Східній Європі та Середній Азії [5; 6].

Існують два основні підходи до визначення якості вищої освіти. Перший підхід пов'язує сутність поняття з *відповідністю всіх аспектів вищої освіти певним цілям, вимогам, нормам та стандартам*. Для здобуття дійсно якісної освіти, на думку Т. Клячко, потрібно забезпечити якість самих вимог (цілей, стандартів та норм), якість ресурсів (сучасні освітні програми, кадровий потенціал, контингент абітурієнтів, матеріально-технічне забезпечення, фінанси тощо), освітніх процесів (наукова і навчальна діяльність, управління, освітні технології тощо) та результатів діяльності ВНЗ (поточні і підсумкові результати навчання студентів, характеристики кар'єрного зростання випускників і т. д.) [7].

Другий підхід відбиває ступінь *відповідальності ВНЗ перед суспільством і численними стейкхолдерами*, кожний з яких зацікавлений у якісній вищій освіті. Так, суспільство жадає від вищої освіти підготування кадрів вищої кваліфікації, здатних розв'язувати складні народногосподарські завдання,

виховання культурно, морально та фізично розвинених, здорових особистостей. Держава (органи державної влади) зацікавлена у тому, аби ВНЗ, керуючись державними освітніми стандартами, готували фахівців, здатних вивести економіку країни на рівень розвинених країн і цим виправдати витрати бюджетних коштів (фактично платників податків) на їх підготування. Роботодавці розглядають якість вищої освіти з точки зору тих професійних знань і навичок працівників, у тому числі сприйняття ними організаційної культури фірми, які можна використати на підприємстві з метою зростання економічної та соціальної ефективності виробництва, одержання прибутку та скорочення непродуктивних витрат на перенавчання та перепідготовку кадрів. Студенти як безпосередні споживачі освітніх благ сподіваються одержати у ВНЗ набір теоретичних знань, професійних умінь і якостей, які необхідні для майбутньої суспільно корисної діяльності і одержання високих доходів (реалізації людського капіталу) [7; 8, с. 5; 9, с. 72–73; 10, с. 19].

Тим часом задовольнити інтереси всіх зацікавлених у вищій освіті суб'єктів ВНЗ навряд чи може. За результатами загальнонаціонального опитування, проведеного Фондом «Демократичні ініціативи», 45 % населення України оцінює рівень якості вищої освіти в Україні переважно як середній. Високим і дуже високим його вважають 23 %, низьким і дуже низьким — 25 %. З тим, що вища освіта дає можливості самореалізації найбільш здібних і талановитих людей, погоджуються 46 %, знайти гарну роботу — 34 % опитаних [11].

Погіршення якості вищої освіти в Україні є закономірним наслідком багатьох чинників: інтенсивної масовизації (кількість ВНЗ III–IV рівнів акредитації в Україні зросла з 149 у 1990/91 навчальному році до 349 у 2010/11 навчальному році, а кількість студентів у цих закладах — з 881,3 тис. до 2129,8 тис.) та комерціалізації освіти; значної інтенсифікації праці за вкрай низької оплати праці викладачів; недостатньої матеріальної бази, відсутності у більшості ВНЗ науково-технічної та інноваційної інфраструктур; неефективної наукової діяльності викладачів ВНЗ (нею реально займаються лише 20 % науково-педагогічних працівників); застарілої структури підготування фахівців; відтворення і передавання студентам неконкурентних знань; дублювання підготування з деяких напрямів і спеціальностей у межах певного регіону. Як результат — навіть провідні українські ВНЗ нерідко постачають на ринок праці явно неконкурентоспроможних випускників. Відбувається девальвація вищої освіти як засобу одержання професійних знань. Зростає кількість студентів, які хотіли б навчатися за кордоном.

Утім, проблема є набагато глибшою. Ми пов'язуємо її з існуванням серйозних внутрішніх суперечностей між самими очікуваними кінцевими результатами діяльності ВНЗ, які в разі свого нерозв'язання можуть перетворитися на «провали» вищої освіти в цілому.

По-перше, якість освітньої (пізнавальної) діяльності ВНЗ залежить від виробництва нових знань самими ВНЗ, виконання ними науково-дослідницьких

робіт. Але результати НДДКР є інноваційним продуктом, котрий як об'єкт інтелектуальної власності потребує свого правового захисту, а в умовах ринкової економіки — комерційної реалізації. Поширення і популяризація нових знань через викладацьку діяльність серед студентів стають проблематичними. Виникають сумніви і щодо ефективності функціонування дослідницьких ВНЗ.

По-друге, когнітивні результати діяльності ВНЗ дедалі більше йдуть урозріз з економічними результатами — прагматичною орієнтацією навчального процесу на ринок праці. Ця суперечність виявляється в диференціації освіти на теоретичну і практичну, фундаментальну і вузькопрофесійну. Такі процеси досліджували ще давньогрецькі філософи, а у рамках німецької класичної філософії — Гегель. У ХІХ — середині ХХ ст. їх стали пов'язувати з суперечностями між ліберальною та утилітарною тенденціями в освіті. Ліберальна тенденція відбиває очікування суспільства з приводу реалізації «місії університету», наполягає на сприйнятті цінності знання як такого безвідносно його практичної корисності. Утилітарна тенденція — це намагання дати професійну освіту, орієнтовану на ринок праці, який завжди потребує добре підготовлених фахівців. Не випадково вже у перших концепціях університету, розроблених Дж. Г. Ньюменом і В. Гумбольдтом, розмежовувалися освіта і навчання (підготування) [12].

Реальний освітній процес завжди розвивався між цими сторонами на основі їх взаємодії і протистояння. Проте в умовах нинішнього зменшення ролі держави загального добробуту та проникнення ринкових відносин до сфери освіти ВНЗ почали масово орієнтуватися на потреби свого споживача (студента), а той, у свою чергу, — на попит на ринку праці та вимоги роботодавця. Довгострокові пріоритети вищої освіти залишаються поза увагою і розробленням.

По-третє, існують суперечності між економічними і соціальними результатами діяльності ВНЗ. Частина молоді, як і раніше, розглядає процес одержання вищої освіти з погляду набуття професійних знань, необхідних для життєвого успіху. Однак у більшості домінують не інтелектуальні і соціально-професійні, а соціально-матеріальні і соціально-економічні мотиви та настанови. Водночас студенти вважають, що соціальний успіх нині визначається вже не знаннями й особистою кваліфікацією (людським капіталом), а такими чинниками, як коло спілкування, здібності до комунікації, позиціонування себе, лояльність до керівництва тощо. У багатьох випадках освіта допомагає набутти влади, у тому числі експертної, престижу та слави [13]. За таких умов вимагати високої якості освіти від ВНЗ не доводиться.

Крім того, розуміння соціальних результатів діяльності ВНЗ як формування соціального капіталу його випускників є вкрай вузьким. Від ВНЗ слід очікувати зростання ефективності соціальних практик — різних видів і форм соціально спрямованої суспільно корисної діяльності студентів ВНЗ, метою

якої є, з одного боку, поліпшення якості життя нашого суспільства, а з другого — поглиблення власних базових і соціальних компетенцій (загальнокультурних, загальнопрофесійних, професійних) студентів, формування їх громадянської позиції, соціальної активності як професійно значущих якостей майбутніх фахівців. Це практичний внесок студентства у розв'язання соціальних проблем суспільства, реалізацію *соціальної місії ВНЗ* [3].

Існують передумови і для асоціальної (безвідповідальної) поведінки ВНЗ в освітніх відносинах, насамперед щодо надання якісної освіти. Річ у тім, що ВНЗ продають свої послуги на ринку довірчих благ, якість яких не можна оцінити прямо, її важко визначити навіть після споживання товару. Такі блага характеризуються або неможливістю одержання необхідної інформації про якість освіти, або доволі високими витратами вимірювання якості з боку покупця (споживача) блага. Споживачі фактично не знають, що вони купують. Не завжди й зрозуміло, чи купили вони щось узагалі. До того ж, характерною рисою освітнього ринку є асиметрія інформації між його основними контрагентами — ВНЗ і студентами (їхніми родинами), та пов'язані з нею ризик недобросовісної поведінки і негативний відбір.

Використовуючи інформаційну асиметрію ринку на свою користь, ВНЗ можуть надавати стандартні освітні послуги з максимальною економією коштів і ресурсів, наймати викладачів з нижчою кваліфікацією за меншу зарплату, брати гроші за додаткові послуги або необґрунтовано піднімати ціну за навчання за контрактом, утримуватися від оновлення змісту навчальних програм і лекційних курсів, матеріально-технічної бази навчального процесу, знижувати вимоги, що ставляться до студентів під час заліків та іспитів, аби втримати найбільш платоспроможних із них [14].

Однак ВНЗ як продавець може й свідомо постачати на ринок товар низької якості, видаючи його за товар високої якості. Такий ВНЗ орієнтується на тих, хто зацікавлений лише у формальному титулі освіти, а також на абітурієнтів із низькою платоспроможністю. По суті, створюється ринок освітніх «благ нижчого порядку» («сумнівних благ», «низькоякісних благ», «товарів Гіффена»), попит на які зростає в умовах низького рівня життя населення і навіть при підвищенні цін на такі блага. При підвищенні ж рівня життя населення попит на низькоякісні освітні блага скорочується, причому попит тим менше, чим менше ціна на них. Соціальна диференціація населення, яка після економічної кризи 2008–2010 рр. знову поглибилася, залишає значні ніші для «благ нижчого порядку» та ВНЗ, що їх пропонують.

Звернемо увагу й на те, що зараз жоден ВНЗ не компенсує втрати студентів і замовників освітніх послуг у разі їх низької якості. Хоча за наявності постконтрактної асиметрії інформації або виявлення недобросовісності щодо інформування про якість освітньої послуги студент повинен мати можливість перевестися до іншого ВНЗ або на іншу навчальну програму. Виникає серйоз-

на суперечність. Майбутні студенти (а в подальшому працівники) мають наміри вступити до такого ВНЗ, який надає найбільш якісне підготування з обраної спеціальності, з добрими можливостями працевлаштування, одержання високої зарплати і швидкого кар'єрного зростання. Держава ж і приватні роботодавці бажають отримати після навчання у ВНЗ найбільш здібних випускників, які забезпечать високу ефективність діяльності їхніх підприємств. Але абітурієнти не бажають утрачати час і кошти на одержання освіти, яка *ex post*, уже після закінчення ВНЗ, може виявитися неконкурентоспроможною. Вони прагнуть знати про перспективи освіти, набутої у тому чи іншому ВНЗ, *ex ante*, тобто ще до вступлення до нього. Роботодавці ж не бажають, а часто й не можуть утрачати час і гроші на з'ясування здібностей кандидата *ex post*, після прийняття на роботу. Вони воліли б з'ясувати можливості випускника ВНЗ *ex ante*, до того, як той почне виконувати свої посадові обов'язки. Сигнальними орієнтирами для абітурієнтів та роботодавців тоді є ліцензування, державна акредитація та репутація ВНЗ.

Повним «фіаско» вітчизняної вищої школи стало поширення такої асоціальної практики, як корупція. За даними досліджень фахівців Фонду «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та фірми «Ukrainian Sociology Service» (2011), з випадками корупції у ВНЗ безпосередньо стикалися 33 % студентів, ще 29 % чули про це від інших. Корупція, як правило, ототожнюється з хабарництвом (так вважають 75 % опитаних студентів), здирництвом (43 %), зловживанням службовим становищем в особистих цілях (40 %), купівлею рефератів, курсових та дипломних робіт (21 %), підношенням подарунків (14 %). Причому на поширеність корупційних практик не впливають ні форма власності ВНЗ (державна, комунальна, приватна), ні форма навчання (стаціонарне, заочне), ні спосіб фінансування (бюджетне чи контрактне). Найчастіше стикаються з корупцією студенти, які навчаються на юридичних спеціальностях (39,1 %). Найменш корумпованими виявилися спеціальності суспільно-гуманітарного профілю (25,4 %).

Найгірше ж те, що існує мовчазна «моральна підтримка» корупції самими студентами. Серед них переважає погляд, що це — «один із можливих способів розв'язання існуючих проблем» (35 %) і навіть норма сучасного життя (21 %); тільки 31 % опитаних вважають корупцію злочином. Уважають, що цьому слід протидіяти лише 44 % опитаних, але готові це робити особисто тільки 5 %. Водночас 37 % опитаних не вважають протидію потрібною: на думку 24 %, це неможливо, а 13 % — цього в принципі не слід робити, бо це — природне явище. Більшість переконана, що це справа правоохоронних органів (58 %). На студентське самоврядування покладають надії лише 33 %, на студентські профспілки — 18 %, на молодіжні громадські організації — тільки 13 % опитаних [15].

ВНЗ прагнутьиме соціальної відповідальності, якщо суспільство запровадить певні форми громадського контролю з боку всіх учасників навчально-

виховного процесу — держави, студентського самоврядування, організацій роботодавців. Для цього соціально відповідальний ВНЗ зобов'язаний звітувати суспільству про свої дії і вчинки, реалізацію місії і цілей, досягнуті результати діяльності [16; 17].

В освітньому середовищі одним із перших *соціальних звітів* став маніфест Чиказького університету «Report on the University's Role in Political and Social Action», розроблений провідними професорами університету під керівництвом професора права Харрі Калвена у 1967 р. На той час мали місце студентські протести проти війни у В'єтнамі і дискримінації (звільнення викладачів за їхні ліберальні погляди) з вимогами права коректувати навчальні програми та втручатися у кадрову політику університетів. Університет Чикаго заявив, що його місія полягає в знаходженні, удосконаленні та поширенні знань. Водночас він відіграє значну й унікальну роль у сприятливому розвитку соціальних і політичних цінностей суспільства. Залишаючись незалежною і нейтральною установою, університет надає повну свободу своїм викладачам і студентам в особистому вираженні політичних пристрастей і участі в акціях соціального протесту. У заяві відзначалося, що престиж та вплив університету базуються на його чесності й інтелектуальній компетентності, а зовсім не на його багатстві, політичних зв'язках та впливових друзях.

Каліфорнійський університет Берклі видає спеціальний бюлетень для громадськості «A Newsletter for Neighbors of the University of California». У ньому є спеціальний розділ, де обґрунтовуються соціальна й економічна корисність ВНЗ для суспільства, вплив університету на життя місцевого ком'юніті. Звіт формується за такими параметрами: 1) надходження фінансових коштів (інвестицій) до університету, в тому числі з-поза меж регіону; 2) витрати коштів університету, в тому числі за місцем знаходження університету; 3) виплати університету своїм співробітникам і пенсіонерам з уточненням резидентів території; 4) капітальні вкладення в територію; 5) витрати студентів і тих, хто приїжджає в університет (вкладення в економіку); 6) позиція університету як роботодавця і створення додаткових робочих місць завдяки існуванню університету; 7) людський капітал; підвищення освітнього та культурного рівнів жителів території за рахунок навчання в університеті [17, с. 33–34]. Аналогічну схему звіту використовують й інші американські університети. У Росії перший соціальний звіт подав Владивостоцький державний університет економіки і сервісу у 2005–2006 рр.

В Україні соціальна звітність ВНЗ відсутня. Між тим така форма взаємодії ВНЗ із громадськістю могла б сприяти формуванню позитивного іміджу ВНЗ, зростанню лояльності студентів і співробітників, зміцненню ділової репутації ВНЗ, залученню інвестицій, поліпшенню позицій вітчизняних ВНЗ у міжнародному освітньому середовищі.

**Висновки.** Формування соціальної відповідальності ВНЗ є необхідною умовою подальшого розвитку вищої освіти. Однак відповідальність перед



суспільством має бути усвідомленою й іншими суб'єктами освітньої сфери, насамперед державою і домогосподарствами. Так, держава має відповідати за розроблення ефективних норм освітнього права та механізмів їх реалізації, гарантувати соціальну безпечність в освітній сфері: формування стратегії і політики розвитку вищої освіти з урахуванням сучасних глобальних змін в освітній сфері; розроблення стандартів якості вищої освіти та контролю за їх дотриманням; виробництво у ВНЗ освітніх послуг як соціально значущих, споживання яких дає значні позитивні зовнішні ефекти для суспільства; фінансування державних освітніх програм, надання фінансової підтримки студентам ВНЗ (стипендій, пільгових освітніх кредитів, грантів тощо); боротьбу з корупцією та хабарництвом у системі освіти; соціальний захист працівників освітньої сфери.

Соціальна відповідальність домогосподарств (родини) у сфері освіти має виявлятися в розподілі доходів на поточне споживання та заощадження з інвестуванням частини останніх в освіту; обранні професії і спеціальності дітей відповідно до їхніх здібностей; готовності членів домогосподарства оперативно змінювати місце роботи і підвищувати свою професійну кваліфікацію, зважаючи не тільки на свій соціальний статус, а й на кон'юнктуру ринку праці.

При цьому в інтересах суспільства — підтримання рівноваги в освітній системі, збалансування соціально-економічних інтересів та узгодження дій всіх її інститутів і акторів. Якщо система освіти характеризується нерівністю або дискримінацією, нестійким буде все суспільство.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пеер Э. Ранжирование систем высшего образования: граждане и общество в эру знаний / Э. Пеер, Ф. Шуллер, С. Виллмс // Вопр. образования. — 2009. — № 3. — С. 169–202.
2. Фуллер С. В чем уникальность университетов? Обновление идеала в эпоху предпринимательства / С. Фуллер // Вопр. образования. — 2005. — № 2. — С. 50–76.
3. Федоров А. М. Университет и сообщество. Становление социально активной личности учителя в общественно-ориентированном вузе / А. М. Федоров [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ksp-ed-union.ru/doc/UviriSoob.ppt#371,1,Слайд1>
4. Тамбовцев В. Л. Конечные результаты отрасли образования и проблемы их измерения / В. Л. Тамбовцев // Вопр. образования. — 2006. — № 1. — С. 5–24.
5. Кимберг А. Н. Университеты: противоречия развития / А. Н. Кимберг // Университ. управление. — 2003. — № 1 (24). — С. 30–34.
6. Воробьев В. Все ВУЗможно (интервью с А. Яковенко) / В. Воробьев [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rg.ru/2009/07/06/yakovenko-site.html>

7. Клячко Т. Л. Образование как ресурс социально-экономического развития. Программа курса / Т. Л. Клячко [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/text/192287756>.
8. Харьковская Е. В. Модель потребительской оценки качества образовательных услуг [Электронный ресурс] / Е. В. Харьковская // Сред. проф. образование. — 2010. — № 6. — С. 5–7.
9. Меликян А. В. Обеспечение качества высшего образования в странах ОЭСР / А. В. Меликян // Вестн. междунар. организаций. — 2008. — № 7–8 (22) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://www.oecdcentre.hse.ru/material/Higher\\_Education\\_Quality.pdf](http://www.oecdcentre.hse.ru/material/Higher_Education_Quality.pdf).
10. Богдан Н. Н. Взаимосвязь организационной культуры вуза и качества профессионального образования / Н. Н. Богдан, И. Ю. Парфенова // Университ. управление. — 2010. — № 4. — С. 18–27.
11. Українці вважають необхідність удосконалення якості вищої освіти пріоритетним питанням [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.myreferatik.in.ua/forum/35-200-1>.
12. Латиш Н. И. Идея университета в контексте современной цивилизации / Н. И. Латиш [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ksp-ed-union.ru/doc/ideyasovrunivera.doc>.
13. Багдасарьян Н. Г. Ценность образования в модернизирующемся обществе, или Ценность знания в обществе незнания / Н. Г. Багдасарьян // Педагогика. — 2008. — № 5 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/325357.html>.
14. Дондоков С. Б. Недобросовестное поведение вузов в образовательных отношениях: причины и меры противодействия / С. Б. Дондоков // Вопр. экономики и права. — 2010. — № 11. — С. 70–75.
15. Корупція у ВНЗ: соопитування [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dyvensit.org/novyny/36-education/3156-korupcija-u-vnz-socopytuvannja>
16. Ниязова М. В. Подходы к социальной ответственности вуза / М. В. Ниязова // Планирование инновационного развития экономических систем: Труды конф. / под ред. В. В. Глухова, А. В. Бабкина. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2007. — С. 677–682.
17. Калачинский А. В. Социальная отчетность вуза [Текст] / А. В. Калачинский // Университ. управление. — 2008. — № 6. — С. 32–38.

## **СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ: АСПЕКТ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ**

**Шевченко Л. С.**

Раскрыта сущность социальной ответственности высших учебных заведений (вузов). Охарактеризованы понятия «конечные результаты деятельности вуза» и «качество высшего образования». Выявлены причины ухудшения

качества высшего образования в Украине. Проанализированы проявления асоциального поведения вуза при предоставлении образовательных услуг. Аргументирована необходимость подготовки социальных отчетов вузов.

**Ключевые слова:** социальная ответственность высшей школы, конечные результаты деятельности вуза, качество высшего образования, социальный отчет вуза.

## **SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE INSTITUTES OF HIGHER EDUCATION: ASPECT OF THE EDUCATION QUALITY**

**Shevchenko L. S.**

The essence of the social responsibility of the institutes of higher education is investigated. The terms of “ultimate results of the institute of higher education activity” and “higher education quality” are characterized. The causes of the deterioration of higher education in the Ukraine are exposed. The displays of the unsocial behavior of the institute of higher education under doing the education services are analyzed. The necessity of the social reports of the institutes of higher education is argued.

**Keywords:** social responsibility of higher education; ultimate results of the institute of higher education activity; higher education quality; social report of the institute of higher education.

УДК 330.117

## **ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЗА СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ТА УКРАЇНСЬКОЇ СИСТЕМ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ**

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

*Розглянуто вісім основних параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток. Проаналізовано стан цих параметрів та умови розвитку людського потенціалу в соціально-ринковій та українській системах формування доходів. Визначено основні шляхи вдосконалення системи формування доходів в Україні.*

**Ключові слова:** розвиток людського потенціалу, людський розвиток, формування доходів, загрози людському розвитку.

**Постановка проблеми.** Країни із соціальною ринковою економікою досягли високого рівня розвитку людського потенціалу, тому вивчення їх досвіду має велику наукову і практичну цінність для України, яка суттєво відстає за показниками людського розвитку від розвинених країн. Хоча доходи населення не є кінцевою метою чи головним індикатором людського розвитку, вони утворюють його базу. Порівняння умов людського розвитку за соціально-ринкової та української систем формування доходів дозволить зрозуміти, яких фундаментальних реформ потребує остання заради інтенсифікації розвитку людського потенціалу в Україні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У статті «Спосіб формування доходів: дослідження еволюції» [1] було розкрито існування шести основних етапів розвитку способу формування доходів та охарактеризовано його особливий тип, розбудований в Україні. Кожному способу формування доходів притаманна специфічна система формування доходів.

У монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» [2] охарактеризовано умови, створені для людського розвитку на базі шести основних типів системи формування доходів і на основі української системи формування доходів. Проте всю сукупність параметрів системи формування доходів, що істотно впливають на людський розвиток, не розкрито.

У статті «Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів» [3] виокремлено вісім основних параметрів системи формування доходів, які визначають якість розвитку людського потенціалу. Це дозволило комплексно охарактеризувати умови людського розвитку в шести системах формування доходів, включаючи соціально-ринкову. Проте не було проведено порівняння зі станом восьми відповідних параметрів системи формування доходів в Україні; відсутнє комплексне зіставлення умов людського розвитку в нашій країні з умовами, притаманними соціально-ринковій системі формування доходів.

**Формулювання цілей.** Мета статті — порівняти умови, створені для людського розвитку на базі соціально-ринкової системи формування доходів, з умовами за української системи формування доходів та виявити основні напрями вдосконалення останньої.

**Виклад основного матеріалу.** Індивіди генерують свої доходи у межах системи формування доходів, яка охоплює систему регулювання доходів та систему саморегулювання доходів. Система формування доходів зумовлює два визначальні для людини аспекти: рівень доходів та характер процесу їхнього формування (скільки зусиль доводиться докладати, як це позначається на здоров'ї, цікава чи неприємна ця робота, скільки залишає вільного часу

тощо). За цими поверхневими характеристиками перебувають глибокі розходження в істотних рисах різних господарських систем: техніці, технології та організації виробництва, відносинах основних соціальних груп, механізмах розподілу доходів, поширеності експлуатації та ін.

Необхідність використання категорії «система формування доходів» при аналізі умов людського розвитку зумовлена тим, що ні регулювання доходів, ні саморегулювання доходів не існують як самостійні і відокремлені системи. Навпаки, вони тісно пов'язані і взаємодоповнюють одна одну.

Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, існують вісім основних [3, с. 45]: рівень доходів та їх диференціація; характер участі людей у виробництві; обсяг формально вільного часу в різних категорій населення; ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культур; рівень прав та свобод різних членів суспільства; спрямованість зусиль людей; інституційна структура; рівень загроз людському розвитку.

Перші три чинники об'єднуються під назвою ресурсів людського розвитку. Рівень доходів, характер участі людей у виробництві та обсяг формально вільного часу зумовлюють максимально можливий рівень розвитку людського потенціалу. Ефективність реалізації цих ресурсів залежить від інших п'яти чинників.

Ступінь розвитку матеріальної і нематеріальної культур та рівень прав і свобод різних членів суспільства визначають доступні індивіду напрями використання ресурсів людського розвитку.

Обрання конкретного варіанта розвитку людського потенціалу пов'язане зі спрямованістю зусиль індивідів, яка формується переважно на основі їх власних потреб і цінностей, але під впливом суспільства та контактних груп.

Інституційна структура визначає коефіцієнт корисної дії перелічених шести чинників. Якість людського розвитку обернено пропорційна до рівня загроз цьому розвитку.

З восьми зазначених параметрів лише два (рівень матеріальної та нематеріальної культур та інституційна структура) не диференційовано відносно до окремих особистостей. Усі інші чинники людського розвитку різною мірою присутні у різних членів суспільства.

Коли диференціація умов людського розвитку є надто високою, це стримує його темпи та породжує загрози розвитку людського потенціалу, зокрема, загрозу непродуктивних витрат на захоплення та утримання кращих умов людського розвитку, загрозу деформації моралі, загрозу економічних і соціальних утрат від конфліктів у суспільстві та ін. [4, с. 432].

Помірна диференціація ресурсів людського розвитку є прийнятною, оскільки стимулює особистість до більш активної діяльності та саморозвит-

ку. Водночас диференціація за рівнем прав і свобод та розподілом загроз людському розвитку є небажаною.

Основні риси соціально-ринкової системи формування доходів та закономірності її утворення розкриті в [2, с. 303–316]. У [3] стисло охарактеризовано стан восьми параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток у соціально-ринковій системі. Відповідно до мети статті розкриємо стан цих параметрів докладніше.

У соціально-ринковій системі формування доходів рівень добробуту населення є високим, а його диференціація — помірною. Водночас у деяких країнах з цим типом системи формування доходів бажано ще більше знизити ступінь диференціації добробуту. Більшість людей мають високі доходи. Умови праці зазвичай комфортні та нешкідливі. Індивіди досить вільно обирають та відносно легко змінюють робочі місця, що забезпечує відповідність праці суб'єктивним вимогам та підвищує задоволеність нею. У працівників зазвичай лишається велика кількість формально вільного часу.

Загалом за соціально-ринкової системи формування доходів обсяг та розподіл ресурсів людського розвитку є достатніми для забезпечення інтенсивного розвитку потенціалу більшості індивідів. Навіть найменш забезпечені члени суспільства зазвичай мають пристойні умови розвитку людського потенціалу.

Матеріальна та нематеріальна культури перебувають на високому рівні розвитку. Усі члени суспільства отримують широкі права і свободи в економічній, соціальній, політичній царині. Дуже важливо, що рівень прав і свобод є автономним від добробуту чи соціального статусу. Проте доки що повної незалежності не досягнуто.

Таким чином, у соціально-ринковій системі формування доходів усім людям, незалежно від статків чи становища у суспільстві, доступні багато напрямів та можливостей використання ресурсів людського розвитку.

У соціально-ринковій системі формування доходів рівень експлуатації є низьким. Основний спосіб заробити — це створити вартість. Тобто, тільки суспільне визнання корисності результату використання чинників виробництва стає основою для отримання їх власниками винагороди у вигляді факторних доходів. Необґрунтоване збагачення, не пов'язане із корисним внеском, майже відсутнє. Більшість схем та можливостей для цього вже виявлено та заблоковано на рівні суспільної свідомості, моралі, професійної етики та законодавчому рівні.

Тому зусилля людей спрямовуються на збільшення свого корисного внеску, створення, а не на перерозподіл вартості. Така спрямованість породжує настанову на професійне зростання, саморозвиток особистості.

Сторіччя еволюції інституційної структури у розвинених країнах зробили її вкрай ефективним інструментом сприяння людському розвитку. Рівень

загроз розвитку людського потенціалу є низьким. Водночас соціально-ринкова система формування доходів має і певні недоліки. На думку В. Іноземцева, збереження бідності в постіндустріальному суспільстві є закономірним. Адже у цьому суспільстві зростає значення освітнього рівня людини, її інтелектуального розвитку, які найбільшою мірою відсутні у середовищі бідних. Відбуваються «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності. Збільшуються розрив в оплаті не тільки інтелектуальної та переважно фізичної праці, а й різниця у винагороді зайнятих, у наукомісткому виробництві і індустріальному секторі, значній частині сфери послуг, що раніше належали до середнього класу, а зараз зміщуються на його периферію в напрямку нижчого класу [5, с. 23–26].

Іншим суттєвим недоліком слід уважати утилітарну обмеженість людського розвитку, який спрямовується переважно на професійне зростання, а не на гармонійний розвиток особистості.

Узагальнюючи сказане, слід відмітити, що у соціально-ринковій системі формування доходів присутня певна диференціація умов людського розвитку, проте не вузькі привілейовані групи, а більшість членів суспільства мають високі можливості; навіть індивіди із найгіршими умовами мають пристойні, порівняно з попередніми системами, умови розвитку людського потенціалу.

Найбільш помітна диференціація на рівні розподілу ресурсів людського розвитку. За іншими параметрами соціально-ринкової системи формування доходів розподіл є більш рівномірним. Це частково компенсує диференціацію доходів, умов праці і вільного часу та зближує умови людського розвитку багатих і бідних членів суспільства.

Стан та особливості утворення системи формування доходів в Україні охарактеризовані в [2, с. 317–330; 6, с. 21–25]. У нашій країні низький середній рівень доходів утворює загрозу комбінацію з надмірною диференціацією статків, що суттєво обмежує темпи людського розвитку.

В Україні часто застосовується подовжений чи ненормований робочий день, не виконуються стандарти ергономіки робочих місць, використовуються старі та «брудні» технології виробництва. Соціальні пакети відсутні або малі. Можливості зміни робочого місця обмежені. Працівники мають багато об'єктивних підстав для незадоволення роботою та водночас не мають кращих альтернатив, що призводить до накопичення невдоволення і не стимулює професійне зростання.

Обсяг формально вільного часу в різних категорій населення скоротився порівняно з радянським минулим та економічно розвиненими країнами. Низький життєвий рівень примушує збільшувати трудові зусилля. Водночас скорочується час, який українці витрачають на навчання та підтримання здоров'я.

Загалом, розподіл ресурсів людського розвитку в Україні набуває бінарного характеру, подібно до управлінської системи формування доходів. Основний

частині населення, що не має суттєвих ресурсів для забезпечення людського розвитку, протистоїть вузький прошарок багатих та надбагатих людей, які можуть собі дозволити доступ до всіх сучасних можливостей людського розвитку, включаючи освіту чи стажування за кордоном, а також послуги найкращих медичних закладів світу.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культур (в широкому розумінні) достатній для забезпечення інтенсивного людського розвитку. Це заслуга не тільки України, а й глобалізації, яка перетворює культурні досягнення інших країн на загальносвітове надбання.

Розподіл економічних, соціальних, політичних прав і свобод, необхідних для людського розвитку, в Україні дуже нерівномірний. Незважаючи на формальну рівність усіх перед законом, правоохоронна та судова системи нерідко віддзеркалюють інтереси тих, хто більше платить або має неформальні важелі впливу; корумпованість чиновників повертає їх владні повноваження на користь заможних членів суспільства. Нормативно-правова база формується найзаможнішими людьми і віддзеркалює передусім їх інтереси. Головною проблемою рядових українців є не відсутність наданих формально прав і свобод, а нездатність їх реалізувати без важелів економічного чи владного впливу.

Отже, доступні більшості українців напрями використання ресурсів людського розвитку обмежені на противагу членам політико-економічної еліти, що користуються надто широкими, неприйнятними в розвинених країнах, правами і свободами. Причому права і свободи політико-економічної еліти розширено значною мірою за рахунок обмеження можливостей інших членів суспільства.

Розбудована в Україні система формування доходів передусім стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики також нерідко не має перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку.

Відбувається глибока деформація суспільної моралі. Притаманна соціально-ринковій системі формування доходів настанова «хочеш добре заробляти — працюй багато і сумлінно» в нашій країні не поширюється. Професійне зростання часто не розглядається як оптимальний шлях до успіху. Отримання якісної освіти також нерідко вважається необов'язковим. Ситуація, коли майбутні фахівці не вважають за потрібне пристойно опанувати навчальні дисципліни, викликає особливе занепокоєння, бо це ті люди, які формуватимуть облік молодих працівників у найближчі роки.

У соціально-ринковій системі формування доходів, аби отримати підприємницький прибуток, необхідно дати споживачам те, за що вони готові платити. Ціни на чинники виробництва підприємцями зазвичай не контролюю-



ються, тому головні зусилля вони спрямовують на ефективне використання ресурсів за рахунок упровадження інновацій.

Проте в нашій країні упровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби не є головним джерелом підприємницького прибутку. Як відзначив В. Полтерович, будь-яка економічна реформа несе потенціал посилення перерозподільної активності, а в процесі ринкової трансформації чітко виявляється феномен домінування прибутковості перерозподільної активності над прибутковістю виробництва [7, с. 8].

Замість зниження собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль в Україні значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки із владою, аби взяти участь у перерозподілі державної власності, отримати від держави преференції, створити неконкурентні бар'єри для інших підприємців. Іншим поширеним джерелом підприємницького прибутку в Україні є використання монопольної влади за умови безсилля або бездіяльності владних структур.

У соціально-ринковій системі формування доходів, упроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, який полягає у підвищенні ефективності виробництва. В Україні ситуація протилежна: підприємці створюють елітні економіки, тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб, з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків [8, с. 11]. Головне призначення елітних економік — формування та збереження неринкових джерел надприбутків. За таких умов великий і частково середній та малий бізнес не зацікавлений в інноваційній діяльності та не сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

Для багатьох чиновників владні повноваження перетворилися на джерела незаконного збагачення, через що виник тіньовий ринок посад. Не сумлінне виконання обов'язків, а здатність оплатити перевід на нову посаду стає критерієм службового просування. Це послаблює і без того недостатні стимули до сумлінного навчання та підвищення якості праці.

З урахуванням наведеного зрозуміло, що спрямованість зусиль значної частини українців погано позначається на темпах людського розвитку.

Хоча інституційна структура в Україні порівняно із соціально-ринковою системою формування доходів недостатньо сприяє людському розвитку, вона не є суттєвою перешкодою для нього.

Через перелічені проблеми нашій країні притаманний високий рівень загроз розвитку людського потенціалу.

Порівняльний аналіз умов людського розвитку за різних систем формування доходів свідчить про те, що в інтересах основної частини населення України — розбудова внаслідок ринкової трансформації соціально-ринкової системи формування доходів, а в інтересах політико-економічної еліти —

створення гібриду капіталістичної та управлінської систем, який би дозволив зробити еліту «закритим клубом», закріпивши за представниками вищих класів та їх нащадками привілейоване становище через створення перешкод для соціального, політичного та економічного просування інших членів суспільства [2, с. 319].

Як було обґрунтовано в [2, с. 320–326], основою для утворення в Україні соціально-ринкової системи формування доходів може стати вирівнювання соціально-економічних сил у суспільстві. Передусім це означає необхідність збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, аби вона зрівнялася з силою політичної та економічної еліт (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Визначальну роль мусить відіграти колективне збільшення соціально-економічної сили найманих працівників, тобто посилення впливу за рахунок об'єднання працівників для реалізації спільних цілей. На жаль, українські профспілки не мають історичного досвіду боротьби за права працівників, бо за радянської системи активні дії з відстоювання інтересів були неможливими. Інша проблема — поширеність «кишенькових» профспілок, що фактично віддзеркалюють інтереси роботодавців та стримують боротьбу працівників за свої соціально-економічні інтереси.

Тому необхідні збільшення реальних повноважень профспілок, знищення «кишенькових» профспілок та створення замість них активних об'єднань працівників з реальними робітничими лідерами на чолі. Важливу роль мають відіграти зміна свідомості рядових найманих працівників, зростання їхньої суспільної активності. Люди мають зрозуміти, що за нової соціально-економічної системи необхідно сподіватися перш за все на власні сили, а не очікувати допомоги від влади, яка надходить рідко та переважно у зв'язку з політичними потребами правлячої верхівки.

Водночас треба підвищувати й соціально-економічну силу окремого працівника. Передусім слід знизити залежність працівника від працедавця за рахунок розширення його можливостей змінювати місце роботи і кваліфікацію. А такий дієвий у соціально-ринковій системі захід, як підтримання життєвого рівня тимчасово безробітних на досить пристойному рівні, в Україні поки що не можна впровадити через обмеженість державного бюджету та розвиненість неформальної зайнятості. Багато хто з офіційно безробітних одержуватиме допомогу незаслужено; крім того, великі виплати з безробіття стимулюватимуть відхід «у тінь» все нових і нових працівників.

Зрозуміло, що сучасній українській владі, тісно пов'язаній з великим капіталом, збільшення соціально-економічної сили найманих працівників є не вигідним. Воно може бути повною мірою забезпечене лише за умови реалізації інших необхідних заходів.

Зокрема, Україні потрібні розвиток реальної демократії, забезпечення всім членам суспільства рівних політичних, соціальних та економічних прав і сво-

бод. Причому необхідно забезпечити не формальну, а реальну рівність, що актуалізує проблему боротьби з плутократією і олігархією. Потрібен прихід до влади політичних діячів та партій, здатних реально віддзеркалювати інтереси основної частини населення, а не скуплення олігархів.

Треба забезпечити відокремлення бізнесу від політичної влади та знищити елітні економіки, підвищити ефективність боротьби з корупцією. Влада чиновників має бути обмежена і регламентована так, аби мінімізувати зловживання нею в особистих цілях. Необхідний публічний контроль за видатками політиків і державних службовців та членів їх сімей.

Слід сприяти диверсифікації джерел доходів, аби основна частина громадян стала власниками інших чинників виробництва (капіталу, землі, інформації), залишаючись при цьому найманими працівниками.

Велику роль має відіграти розвиток вільного асоціювання. Як відмітив А. Коврига, «тільки-но американці виявляють нову проблему, потребу або мету, вони добровільно створюють громадські комітети чи інші неформальні організації для вирішення питань, що виникли» [9, с. 79]. Ті соціальні групи, що не мають значної ваги у суспільстві, повинні навчитися її примножувати за рахунок самоорганізації та суспільної активності.

Потрібен розвиток соціального партнерства у соціально-трудої сфері. Також дуже важливо на протигагу державній владі та владі капіталу розвивати владу громадянського суспільства.

Крім вирівнювання соціально-економічних сил у суспільстві, велике значення мають також формування конкурентного ладу, пріоритетна увага розвиткові людського потенціалу, створення вискоефективного виробництва, розбудова розвиненої системи регулювання доходів тощо, проте самі по собі, без вирівнювання соціально-економічних сил, вони здатні породити не соціально-ринкову, а капіталістичну систему формування доходів. Лише збільшення соціально-економічної сили основної частини населення примусить політико-економічну еліту піти на поступлення.

Безумовно, перелічені завдання потребують на свою реалізацію десятиріч, тому не можна забувати про актуальні вже зараз, а також у середньостроковій перспективі цілі.

Для поліпшення умов розвитку людського потенціалу в Україні перш за все, необхідно знизити диференціацію доходів та підвищити їх середній рівень. Другий важливий напрямок реформ — послаблення взаємозв'язку розподілу умов людського розвитку із рівнем доходів чи соціальним становищем. Можливості розвитку мають розподілятися більш рівномірно, ніж ступінь заможності чи соціальний статус.

**Висновки.** Українська система формування доходів надає для людського розвитку набагато менше ресурсів (доходи, характер участі людей

у виробництві, формально вільний час), ніж соціально-ринкова. Ситуація погіршується надмірною нерівномірністю розподілу цих ресурсів. Якщо в розвинених країнах основна частина населення має досить ресурсів для інтенсивного розвитку людського потенціалу, то в Україні лише вузький прошарок багатіїв володіє високими можливостями. Водночас основна маса населення не має суттєвих ресурсів людського розвитку.

Розподіл прав і свобод (економічних, соціальних, політичних), необхідних для людського розвитку, в Україні дуже нерівномірний, на відміну від соціально-ринкової системи формування доходів. Українською особливістю є тісний зв'язок рівня прав і свобод із добробутом та соціальним статусом. Члени політико-економічної еліти та наближені до них люди користуються надто широкими, неприйнятними у розвинених країнах правами і свободами.

На противагу соціально-ринковій українська система формування доходів передусім стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє винаходити та використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Це породжує небажання багатого і сумлінно працювати заради успіху та формує спрямованість на швидке збагачення будь-яким шляхом, навіть аморальним чи незаконним.

Рівень загроз людському розвитку в межах вітчизняної системи формування доходів значно вищий, ніж у соціально-ринковій.

Лише за якістю матеріальної та нематеріальної культур, а також інституційної структури створені в Україні умови не набагато гірші, ніж у розвинених країнах.

Для приведення восьми параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, до рівня соціально-ринкової системи в Україні необхідно реалізувати складний комплекс довгострокових заходів. Серед цих заходів визначальна роль належить збільшенню соціально-економічної сили основної частини населення. Тільки воно здатне примусити політико-економічну еліту відмовитися від збереження вигідної для неї системи суспільної організації.

У коротко- та середньостроковій перспективі для поліпшення умов розвитку людського потенціалу в Україні насамперед необхідно знизити диференціацію доходів та підвищити їх середній рівень, а також послабити взаємозв'язок розподілу умов людського розвитку із рівнем доходів чи місцем у соціальній ієрархії.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо докладне висвітлення комплексу заходів, актуальних у середньостроковій перспективі для поліпшення умов людського розвитку на базі існуючої в Україні системи формування доходів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Губин К. Г. Способ формирования доходов: исследование эволюции / К. Г. Губин // Социальная экономика. — 2006. — № 1–2. — С. 169–174.
2. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2010. — 448 с.
3. Губин К. Г. Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів / К. Г. Губин // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Сер. : Економічна теорія та право. — 2011. — № 3 (6). — С. 42–51.
4. Губин К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины / К. Г. Губин // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2008. — Вип. 244, т. 2. — С. 424–435.
5. Иноземцев В. Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах / В. Л. Иноземцев // Социолог. исслед. — 2000. — № 8. — С. 18–27.
6. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін. / за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2009. — 312 с.
7. Полтерович В. М. Общество перманентного перераспределения: роль реформ / В. М. Полтерович // Общ. науки и современность. — 2005. — № 5. — С. 5–16.
8. Потемкин А. П. Элитная экономика. — 2-е изд. / А. П. Потемкин. — М. : Порог, 2004. — 480 с.
9. Коврига А. В. Идея «партнерства» в контексте институционального развития украинского общества и государства: культурно-историческое и организационно-техническое значение. Статья 2 : Организационно-управленческий и политико-экономический смысл и возможности «партнерства». Ч. 1. Институциональные основания отношений партнерства в Соединенных Штатах Америки / А. В. Коврига // Социальная экономика. — 2001. — № 2. — С. 60–97.

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОЦИАЛЬНО-РЫНОЧНОЙ И УКРАИНСКОЙ СИСТЕМАХ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

Губин К. Г.

Рассмотрены восемь основных параметров системы формирования доходов, существенно влияющих на человеческое развитие. Проанализированы состояние этих параметров и условия развития человеческого потенциала в социально-рыночной и украинской системах формирования доходов. Определены основные пути усовершенствования системы формирования доходов в Украине.

**Ключевые слова:** развитие человеческого потенциала, человеческое развитие, формирование доходов, угрозы человеческому развитию.

## COMPARATIVE ANALYSIS OF HUMAN DEVELOPMENT TERMS IN THE SOCIALLY-MARKET AND IN THE UKRAINIAN PROFITS FORMATION SYSTEMS

Gubin K. G.

Eight basic parameters of the profits formation system that substantially influence on human development are examined in the article. These parameters condition and the terms of human potential development in the socially-market and in the Ukrainian profits formation systems are analyzed. The basic ways of profits formation system improvement in Ukraine are defined.

**Keywords:** human potential development, human development, profits formation, threats to human development.

УДК 330.341

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

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

*Визначено концептуальні основи дослідження глобалізації економіки та положення нової глобалізаційної парадигми. Поряд з глобальними процесами викладено процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи. Встановлено суперечності та форми вияву глобалізації, означено чинники, що сприяють її посиленню на сучасному етапі.*

**Ключові слова:** глобалізація, глобалізація економіки

**Постановка проблеми.** Головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, що надає сучасному господарству нових якісних рис, які потребують комплексного дослідження. Глобалізація (від global — «всезагальний», такий, що охоплює всю земну кулю) — складний, багатогранний процес, який охоплює всі аспекти суспільного розвитку і втілюється у зростаючій взаємозалежності країн світу внаслідок формування єдиного всесвітнього господарського організму.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження глобалізації базується на працях Ф. Броделя, М. Вебера, Т. Веблена, С. Дюргейма, К. Поланьї, Й. Шумпетера, І. Валлерстайна [1]. Контури нових процесів були визначені в концепції постіндустріального суспільства Д. Белла. Побудові концепції глобалізації присвячено роботи Е. Гідденса [2], У. Бека. Відповідно до висновків У. Бека глобальністю називають феномен виникнення єдиного загальнопланетного фінансового, інформаційного та виробничо-технологічного господарства [3].

Різним аспектам глобалізації присвячено також роботи З. Бжезинського, М. Кастельса, Е. Алтфатера та Б. Манкопф. У працях З. Бжезинського [4] розглянуто проблеми світової геополітики та формування однополярного світу. М. Кастельс, Е. Алтфатер і Б. Манкопф досліджують економічний компонент процесу глобалізації, простежують її економічні передумови, значення та роль фінансового ринку. М. Кастельс [5] визначає вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на розвиток країн світу і називає сучасний капіталізм інформаційним через глобальну присутність інформаційних мереж. Німецькі вчені Е. Алтфатер і Б. Манкопф надають пріоритет глобальним екологічним проблемам сучасності [6].

Представники школи міжнародної політичної економії (С. Стрендж, Е. Хеллайнер, Р. Андерхілл, Ф. Черні, Л. Вейс, Т. Пемпел, Т. Скопол, П. Евене, Д. Хелд, П. Катценштайн), ідеї яких, поширені в англосаксонських країнах, зосереджуються на аналізі взаємодії зовнішньої політики та світогосподарських процесів. Вони відстежують формування глобального економічного, правового та політичного просторів, становлення нового світогосподарського порядку.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення концептуальних підстав дослідження глобалізації економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідники частіше за все визнають такі джерела процесів, що в сукупності утворюють явище глобалізації:

— науково-технічний прогрес, революцію в інформаційних технологіях, розвиток яких забезпечує соціальний взаємозв'язок та взаємозалежність країн світу;

— вдосконалення міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку;

— поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва, появу суб'єктів світової економіки та політики (транснаціональних корпорацій, міжурядових організацій), узгодження інтересів та можливостей яких потребують від них і дозволяє їм діяти глобально в одній чи декількох сферах життєдіяльності як суб'єктів глобальних відносин. О. Бузгалін та А. Колганов підкреслюють, що експансія тотального ринку супроводжується новим витком розгортання (у тому числі через прогрес постіндустріальних технологій і глобалізації) суспільного розподілу праці

(у межах марксистської теорії останнє означає не просто різноманітність видів діяльності і спеціалізації, а й підкорення людини умовам розподілу праці) та експансії часткового працівника і часткової людини. Зміни у природі суспільного розподілу праці пов'язані з розвитком глобального усупільнення та інформаційних технологій, що забезпечує формування тотального ринку мереж [7, 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, інтернаціоналізацію освіти, культурного простору тощо.

У цілому останнє десятиріччя ХХ ст. характеризується домінуванням неоліберальної течії в ідеології та політиці. Головним аргументом сучасних неолібералів є твердження про те, що недоліки ринку — менш вразливі за недоліки господарської діяльності держави. Особливе значення надається приватизації державної власності. Отже, із стихійного процес глобалізації перетворюється на інституційно оформлений. Якщо спочатку глобалізація зумовлювалася діяльністю держав-гегемонів та їх ТНК, то тепер цей процес має власні досить потужні сили з новою системою мотивації. Поряд з формалізованими ринковими відносинами (до яких закликають неоліберали) на відносини поміж суб'єктами господарювання впливають неформальні, нееконічні обставини, соціокультурне середовище, морально-етичний клімат у суспільстві тощо. Саме такий підхід поступово став домінуючим у провідних країнах до фінансової кризи 1997–1999 рр.

Наприкінці 90-х років ХХ ст. активізувалися дискусії навколо проблем глобалізації. Проглядається відмінність *глобалізації «зверху»*, яка відповідає інтересам багатих країн, та *глобалізації «знизу»*, що сприяє формуванню нової суспільної свідомості на основі рівноправності країн та цілісності світу (завдяки інформаційним мережам і засобам телекомунікації). У цілому інформація, що стала самостійним ресурсом і має такі ознаки, як відтворюваність — безмежність — часова визначеність, суттєво впливає на зміни у системі відносин.

Про «глухі кути» концепції неолібералізму висловлювалися як науковці, так і практики. Дж. Стігліц, обвинувачуючи МФВ у нав'язуванні країнам вимог Вашингтонського консенсусу — монетаристської політики, дерегулювання економіки, політики приватизації, зазначав, що проблема полягає не в самій глобалізації, а в тому, як нею керують [8]. У минулому прибічники форсованої лібералізації Дж. Сакс та С. Фішер [9, с. 30] після фінансово-економічних потрясінь кінця 1990-х років перейшли у табір її супротивників. У межах «поствашигтонського консенсусу» було критично переглянуто рекомендації про співвідношення ролі ринку та держави в реальному секторі економіки, а питання охорони здоров'я, освіти, екології, розподілу доходів розглядалися



не як потенційні жертви ліберальних ринкових трансформацій, а як найважливіші характеристики самого процесу розвитку. Дослідники попереджають про небезпечність послаблення інструментарію антикризової політики і як наслідок про можливість кризи в реальному секторі економіки.

Дж. Грей (активний прибічник політики М. Тетчер) наприкінці 90-х років ХХ ст. видав книгу з критикою неолібералізму, в якій визнав несумісність вільного ринку та демократії (більшість виборців в умовах демократії не підтримуватимуть негативні наслідки конкуренції). Він доводив, що глобалізація забезпечує не уніфікацію різних країн, не їх об'єднання а, навпаки, різноспрямованість розвитку, посилення диференціації поміж країнами, кожна з яких має особливості щодо реакції на виклики глобалізації [10].

Отже, при визначенні глобалізації як явища, що містить суттєві суперечності, позитивні та негативні риси, підпадає під вплив чинників, що, з одного боку, посилюють, а з другого — послаблюють глобальні тенденції, що як інтегрують, так і дезінтегрують світову економіку та соціальне життя. Позиції вчених поділяються на ідейні течії — прибічників ліберальних концепцій та традиційних лівих (послідовників марксизму). Слід також не забувати про появу нової парадигми глобалізації.

Відповідно до позиції Д. Гроссмана (G. Grossman) та Е. Розі-Хенсберга (E. Rossi-Hansberg) сучасні тенденції глобалізації потребують визначення «нової парадигми». «Стара глобалізаційна парадигма» визнає, що переваги від глобалізації мають найбільш конкурентоспроможні сектори, бо міжнародна конкуренція відбувається на рівні підприємств або галузей економіки та торговельні витрати зменшуються більш-менш рівномірно для всіх секторів економіки. Програш від глобалізації отримують найменш конкурентоспроможні сектори та працівники, що в них зайняті (некваліфіковані чи малокваліфіковані). Така ситуація зберігалася до середини 1980-х років, коли глобалізація ще виявлялася на рівні секторів виробництва та підприємств.

Пізніше, через збільшення розриву в рівні оплати праці і зменшенні цін на телекомунікаційні та транспортні послуги, географічний поділ різних стадій виробництва стає економічно вигіднішим. У результаті дії цієї тенденції міжнародна конкуренція проникає безпосередньо у середину підприємства, впливає на окремі стадії виробничого процесу. Ключовим аспектом є те, що такий конкретний вид діяльності або виробнича операція можуть реалізовуватися в різноманітних секторах виробництва, що ускладнює визначення тих, хто виграв або програв від глобалізації.

Таким чином, відповідно до нової глобалізаційної парадигми розвиток інформаційних технологій та зменшення витрат на телекомунікаційні послуги сприяють скороченню торговельних витрат тільки у певній частині виробничих операцій. Отже, конкурують між собою не підприємства, а працівники, що виконують подібні виробничі операції в різних країнах. Таким чином, слід

визначати вплив глобалізації не на сектори економіки або організації, а на певні операції. Такою є позиція нової глобалізаційної парадигми, на відміну від старої, яка визнавала однакову дію ефекту скорочення міжнародних транспортних витрат на всі сектори виробництва.

Узагальнюючи викладене, визначимо базові положення нової глобалізаційної парадигми:

— ускладнюються можливості передбачення наслідків глобалізаційних змін;

— найближчим часом аутсорсингу підлягатимуть не «персональні послуги», які можуть поставлятися на суттєві відстані через електронні мережі, що не надто вплине на їх якісні характеристики. З часом удосконалення інформаційних технологій тільки сприятиме ліквідації відмінностей між персональними та неперсональними послугами;

— глобалізаційний вплив зміщується на рівень виконання індивідуальних завдань, що забезпечує диференціацію наслідків глобалізації (виграш або програш) на певні групи працівників у конкретній фірмі (глобалізація допомагає одному працівникові та шкодить другому, хоча обидва зайняті в одній галузі);

— виробничі процеси поділяються на все більшу кількість стадій, що розміщуються в різних країнах залежно від наявності чинників виробництва. Це сприяє як транснаціоналізації компаній, так і зникненню вертикально інтегрованих компаній, котрі розташовані в одній країні. Отже, країни починають спеціалізуватися не на окремих товарах, а на певних виробничих процесах, що супроводжується зростанням внутрішньогалузевої торгівлі і торгівлі компонентами та проміжними товарами [1, с. 29 — 32].

Нам імponує позиція Г. Аніліоніса та Н. Зотової, які наполягають на необхідності розмежування глобалізації як інтеграційного процесу та відносин, що виникають між його учасниками. Українські вчені в монографії під загальною редакцією В. В. Рокочої наголошують, що «масштаби і глибина процесів інтернаціоналізації в будь-якій сфері відтворювального циклу відображають міру зацікавленості суб'єктів у глобалізації світового економічного середовища. Це означає, що глобальна економіка матиме параметри, які відповідають стратегіям економічного розвитку її акторів, і в міру цієї відповідальності стимулюватиме світовий економічний розвиток» [11, с. 9].

Отже, глобалізація охоплює різні за походженням, сферами вияву, механізмами і наслідками процеси, що дають можливість розглядати її як якісно самостійну, складну систему явищ та відносин, цілісну в її системності, але не позбавлену внутрішніх суперечностей.

Поряд з глобальними процесами визначають процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи в стійку структуру множини окремих частин, якими є держави. Ці процеси відбуваються в умовах гострої конкуренції та мають такі складові:

— інтеграцію національних економік у світову економіку, що за своєю структурою має вигляд піраміди, яку очолюють країни-лідери, що постачають на ринок високотехнологічні продукти, а унизу розташовані аутсайдери, як правило, сировинні додатки та постачальники продукції «брудного» виробництва. У результаті цього правила обміну виведено за межі юрисдикції національних урядів та передано у ведення таких міжнародних організацій, як, наприклад, СОТ і МВФ;

— виникнення політичної та економічної відповідальності за стан довкілля;

— політичну інтеграцію країн у різні блоки, що забезпечує передавання певних функцій та відповідальності від національних держав до міжнародних організацій, наприклад, ООН, НАТО та ін.;

— утворення світового інформаційного простору, що забезпечує уніфікацію потоків інформації.

У цілому слід зазначити, що в умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

— на основі інтенсифікації діяльності ТНК і розвитку довгострокових виробничих зв'язків формується глобальне світове виробництво;

— кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;

— змінюються спрямованість та структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвинутими країнами;

— зростає орієнтація розвинених економік на активізацію людського чинника, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи оброблення інформації.

Зазначимо, що слід визнати існування проблеми суперечностей глобалізації, породжених домінуючою роллю фінансового капіталу в світовій економіці.

Зупинимося на їх визначенні. Перше — це суперечність економіки та політики, що має таку форму вияву, як політизація світової економіки. Головними агентами становлення глобальної економіки були уряди країн «великої вісімки» та міжнародні інститути — МВФ, Світовий банк, СОТ. Основи глобалізації сформовано саме цими агентами у дусі вимог Вашингтонського консенсусу (політикою дерегулювання, лібералізації та приватизації). Вітчизняні науковці НІСД вважають можливим визнати МВФ інструментом фінансового тиску США, що сприяє постійному зростанню обсягів «зарубіжних» доларів. За їх висновками, «схема узалежнення економік інших країн з боку США реалізовується за допомогою МВФ і передбачає такі етапи: 1) вимогу відкрити кордони для міжнародного капіталу і забезпечити конвертованість національної валюти; 2) використання доларів як засобу

нагромадження і платежу; 3) збільшення грошової маси в країні і як наслідок зростання темпів інфляції; 4) вимогу зниження обсягу готівкових коштів в обігу з метою зменшення темпів і рівня інфляції; 5) збільшення попиту на долари; 6) ітерацію наведених етапів» [12].

Суперечність глобалізації охоплює також протиставлення і єдність національної та світової економік, що має таку форму вияву, як зіткнення національних та світових пріоритетів. Поширюється «ресурсна дискримінація», яка встановлює «вимивання» ресурсів з країн, що розвиваються, та експортну експансію промислово розвинених країн, що інституційно оформлюється у формуванні наддержавних міжнародних організацій.

Отже, завдяки системним зв'язкам різних рівнів світової економіки (вертикалі світової економіки) практика господарювання набуває рис цілісності світового ринку. Абсолютна відкритість національних економік — це відкритість відносно світової економіки, але не хаос самої світової економіки. Цілісність світогосподарських зв'язків об'єктивно необхідна для формування стратегічних тенденцій розвитку світової економіки на принципах самоорганізації.

**Висновки.** Аналіз глобалізації світового господарства дає змогу зробити низку узагальнень. Глобалізацію досліджують у трьох вимірах: 1) як об'єктивну тенденцію світового економічного, соціального, політичного та культурного розвитку; 2) як політичну мету; 3) як методологію аналізу прогресу країн та міжнародних відносин з метою визначення на державному рівні стратегії їх розвитку.

Конкретними формами вияву глобалізації стали: розвиток транснаціонального капіталу, формування світових ринків (товарних, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), утворення регіональних економічних об'єднань.

Глобалізацію слід характеризувати як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів та послуг) та глобалізації економічних форм (формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж).

Визнаючи багатоаспектність глобалізації, треба встановлювати економічну природу глобалізації як процес формування єдиного економічного простору, кількісного та якісного поглиблення взаємозв'язку національних економік при формуванні мегаоператорів, ринком збуту яких стають будь-які регіони з високим рівнем споживання.

Глобальна економіка — це економіка, що контролюється та керується з одного центру (глобальноінтегроване управління), дії якого підпорядковуються інтересам мегаекономічних суб'єктів.

У глобальній економіці динаміка внутрішніх ринків залежить від здатності національних фірм конкурувати в глобальному масштабі, у межах якого

формується інститут транснаціональних корпорацій, що диверсифікує процес виробництва та реалізації з використанням переваг певного регіону.

Посиленню процесів економічної глобалізації сприяють:

– відносна самостійність ТНК і перерозподіл функцій між державою, ТНК і міжнародними організаціями та інститутами;

– розвиток конкуренції, яка забезпечує перерозподіл капіталу через злиття та поглинання, що в свою чергу сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки;

– використання електронних каналів зв'язку, Інтернет-технологій для упровадження нових методів керівництва виробництвом і торгівлею, що породжує нові види загроз та ризиків;

– деформація пропорцій між реальним і фінансовим капіталом, що зумовлено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережевих структурах ТНК і як наслідок домінуванням на ринку спекулятивного капіталу. Капітал стає фінансовим за формою руху та спекулятивним за змістом. Фінансові ринки починають не тільки обслуговувати реальний сектор економіки, а й набувати самостійного значення через контроль формування та розподілу світової вартості;

– збільшення частки послуг у структурі виробництва реальних благ, найбільша питома вага припадає на інформаційні та фінансові, які презентують віртуальний (фіктивний) сектор. У цілому економіка стає більш спекулятивною і трансформується на фінансову, що сприяє утворенню глобального суспільства ризику, для якого найважливішими стають інститути керування ризиками;

– лібералізація фінансових ринків забезпечує формування залежних від мегаоператорів національних фінансових інститутів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Wallerstein I. The Politics of the World-Economy : the States, the Movements, and the Civilizations / I. Wallerstein. — Cambridge, 1984.
2. Giddens A. Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie / A. Giddens ; edition Zweite Moderne. — Frankfurt : Suhrkamp, 1997.
3. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию / У. Бек ; пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника ; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. — М. : Прогресс-Традиция, 2001. — 304 с.
4. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и геостратегические императивы / З. Бжезинский. — М., 1998. — 157 с.
5. Кастельс М. Глобальный капитализм: уроки для России / М. Кастельс // Эконом. стратегии. — М., 2000. — Сент.-окт. — С. 54–58.
6. Altvater E. Globalisierung der Unsicherheit : Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik / Altvater E., Mahnkopf B. — Münster : Westfälisches Dampfboot, 2002. — 393 s.

7. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — Изд. 2-е, стереот. — М. : Едиториал УРСС, 2007. — 512 с.
8. Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals : Moving Towards the Post-Washington Consensus WIDER Paper / J. Stiglitz. — Helsinki, 1998.
9. Sachs J. Global Capitalism: Making It Work / J. Sachs // Economist. — 1998. — № 37. — P. 22; Fischer S. Lessons From a Crisis / S. Fischer // Economist. — 1998. — № 40. — P. 30.
10. Gray J. The False Dawn / J. Gray. — N. Y., 1998.
11. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. — К. : Таксон, 2005. — 320 с.
12. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : монографія / за ред. З. С. Варналія. — К. : НІСД, 2006. — 576 с. Електронний ресурс. — Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/book/tyn\\_ekon/05](http://www.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/05).

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

**Нечипорук Л. В.**

Определены концептуальные основы исследования глобализации экономики и положения новой глобализационной парадигмы. Наряду с глобальными изложены процессы глобализации, обеспечивающие самоорганизацию мировой системы. Установлены противоречия и формы проявления глобализации, обозначены факторы, способствующие ее усилению на современном этапе.

*Ключевые слова:* глобализация, глобализация экономики

## **THEORETIC-METHODOLOGICAL BASES OF RESEARCH OF GLOBALIZATION OF ECONOMY**

**Nechiporuk L.V.**

Defined conceptual foundations of studies of economic globalization and the globalization of the new paradigm. Along with the global processes of globalization are set out to ensure that self-organization of the world system. Installed contradictions and forms of globalization, marked the factors contributing to its increase in recent times.

*Keywords:* globalization, economy globalization

УДК 631.15.33

## СПІВВІДНОШЕННЯ ПРИВАТНИХ І СУСПІЛЬНИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У МЕХАНІЗМІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

*Л. М. Яворська, кандидат економічних наук, доцент;*

*О. В. Попадинець, кандидат економічних наук, доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

*М. М. Деркач, кандидат економічних наук, доцент*

*Національно-технічний університет «ХПІ»*

*Розглянуто динаміку співвідношення приватних і суспільних трансакційних витрат у ході подій світової фінансової кризи. Проаналізовано шляхи розв'язання проблеми зростання суспільних трансакційних витрат, що виникають унаслідок нестабільності глобальних фінансових ринків.*

*Ключові слова: трансакційні втрати, суспільні трансакційні видатки, фінансовий ринок, податок Тобіна.*

**Постановка проблеми.** Світова фінансова криза та її наслідки привернули увагу до фундаментального питання про так звані «провали ринків» як неспроможність їх саморегулювання за умов системних криз. Чинники і шляхи розв'язання проблем недосконалості ринків досліджуються в інституційному напрямі економічної думки. Неоінституціоналісти розглядають виникнення ринків та інших механізмів координації дій економічних агентів з точки зору економії на трансакційних витратах, а соціально-економічні інститути — як наслідок їх зависокого рівня. На нашу думку, дослідження подій світової фінансової кризи на базі методології інституційного напрямку може збагатити розуміння сучасного стану розвитку світової економіки і обґрунтувати заходи економічної політики, спрямовані на протидію виникненню означених вад ринкового механізму.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Причини і наслідки глобальної кризи 2008—2010 років було ретельно досліджено як у зарубіжній, так і в вітчизняній літературі. Серед найбільш ґрунтовних праць можна виділити статті і огляди О. Бланшара [1], Ф. Мішкіна [2], В. Рейнхарта [3]. Вплив подій кризи на господарську систему України розглядали С. Буковинський, Т. Унковська, О. Яременко [4], Л. Шинкарук, Н. Шелудько та ін. [5; 6]. Однак, дослідженню інституційних підвалин системних суперечностей у світовій фінансовій системі приділяється відносно мало уваги.

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз дослідження співвідношення приватних і суспільних трансакційних витрат у механізмі кризи і обґрунтування можливих шляхів запобігання руйнівним наслідкам незбалансованої взаємодії ринкових та суспільних сил.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з ключових категорій інституційного аналізу є трансакційні витрати (ТВ). Відповідно до одного з сучасних визначень ТВ — це витрати ресурсів для планування, адаптації і контролю за виконанням зобов'язань індивідів у процесі відчуження і присвоєння прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві [7, с. 213]. ТВ виникають через необхідність пошуку інформації, ведення переговорів та укладання контракту, здійснення моніторингу і забезпечення виконання контрактних зобов'язань та ін. Згідно з постулатами неоінституціоналізму за відсутністю інститутів приватні ТВ можуть стати зависокими і завадити здійсненню взаємовигідних індивідуальних обмінів та реалізації порівняльних переваг, що можливі через спеціалізацію.

У свою чергу соціально-економічні інститути мають сприяти мінімізації невизначеності та ризиків економічних агентів і створити процедури, що скорочують ТВ як окремих економічних агентів, так і суспільства у цілому. Через це інститути ведуть до розширення ринків і становлять підвалини економічного розвитку країни. Утім, поява інститутів зумовлює зростання іншого різновиду ТВ, — сукупних ТВ. Останні є, як зазначив К. Ерроу, «витратами з експлуатації економічної системи», або ж витратами колективної дії» [8]. Тягар суспільних ТВ розділений на все суспільство. Докладний розгляд структури і видів суспільних та приватних ТВ надано С. Архієреєвим та О. Попадінець [9].

Неодноразово стверджувалося, що чим вищим є рівень розвитку економіки, тим нижчий не тільки загальний рівень ТВ, а й частка ТВ окремих економічних суб'єктів, і відповідно вагомішою — частка витрат суспільства. Тобто, для розвинених економічних систем характерним є домінування суспільних ТВ над приватними, що повною мірою виявляється на прикладі світового фінансового ринку і фінансових секторів розвинених держав. Приватні ТВ деяких економічних агентів є незрівняно низькими.

Саме на динаміці співвідношення суспільних і приватних ТВ слід зосередитись при розгляді подій світової фінансової кризи. У сучасних умовах дуже чітко простежуються дві тенденції суспільно-економічного розвитку. По-перше, спостерігається відрив фінансового сектору від реального. У міру посилення міжнародної фінансової інтеграції і глобалізації світової економіки фінансовий сектор набув ознак відносно самостійної системи, що має свої властивості, динаміку та рушійні сили розвитку. По-друге, реальна економіка стає все більш чутливою до дисбалансів у сфері фінансів. Чим більш економічно розвиненою є країна, тим швидше і гостріше відчувається цей вплив. Якщо додати той факт, що обсяги фінансових ринків у багато разів



перевищують обсяги реальних, стає очевидним, що логіка розгортання сучасної фінансово-економічної кризи «фінансові ринки — реальний сектор — фінансові ринки» є не випадковою.

Початок кризи асоціюється з падінням ринку низьколіквідних іпотечних цінних паперів (subprime mortgage market) у США в 2007 р. Утрати пов'язані з цим видом фінансових інструментів, що за оцінками експертів, склали близько 250 млрд дол. США [1], створили невизначеність у ціноутворенні гарантованих активами комерційних паперів (asset backed commercial paper) та через це вже до серпня 2007 р. була практично заморожена активність міжбанківського кредитного ринку в США. Далі означені проблеми швидко поширилися на інші розвинені країни через їх високе насичення сек'юритизованими похідними іпотечними паперами, а також через високий взаємозв'язок і фінансових інституцій, і ринків за умов глобалізації. Відповідно ці та інші проблеми фінансового сектору відображені в падінні курсів акцій фінансових інституцій і кризі на ринку приватних цінних паперів. Зниження цін, скорочення кредитів, вимога більш високих премій за ризик зумовили поступове сповзання економічно розвинених країн до умов повільної рецесії.

Утім, у свою найгострішу фазу фінансова криза вступила у вересні 2008 р. після оголошення банкрутом інвестиційного банку Леман Брозерз, четвертого за обсягом активів у світовому списку. Ця подія викликала багаторазове посилення негативних очікувань інвесторів, а точніше — їх занепокоєння щодо можливості виникнення руйнівної фінансової кризи. Унаслідок цього у вересні 2008 р. відбулося різке падіння цін на фондових ринках. Погіршення впевненості бізнесу і споживачів призвело до суттєвого скорочення попиту і обсягів виробництва. У четвертому кварталі 2008 р. світовий ВВП зменшився на 6,5 % і продовжував знижуватися впродовж першої чверті 2009 р. [10]. Загально визнано, що саме негаразди фінансової системи призвели до суворої рецесії світової економіки.

Актуальна загроза виникнення світової кризи на зразок Великої депресії зумовила активне втручання монетарних і фіскальних владних установ у функціонування ринку. На перших стадіях кризи монетарна влада США започаткувала такі межі, як TAF (Term Action Facility), що передбачало надання позик через депозитне вікно більш широкому колу фінансових інституцій і послаблення вимог до застави. У березні 2008 р. було впроваджено програму TSLF (Term Securities Lending Facility), через яку інвестиційні банки — ключові ділери FED отримали можливості обміну облігацій, що мали нерухомість у заставі на державні облігації. Все це відбувалося на тлі запровадження традиційних меж експансійної державної політики, таких як зниження ставки федеральних фондів (FED Funds Rate).

Починаючи з жовтня 2008 р., державне підтримання фінансових установ набуло системного характеру. Заходи державної політики передбачали, по-перше, пільгові умови кредитування фінансових посередників. На прикладі США таку мету мали державна програма TARP, що забезпечувала фінансування викуплення Державним казначейством низьколіквідних активів у приватних фінансових посередників; програма фінансування інвесторів грошового ринку (Money Market Investor Funding Facility); програма фінансування викуплення комерційних паперів (Commercial Paper Funding Facility). По-друге, державні інституції стали здійснювати пряме фінансування або ж викуплення власних активів фінансових посередників. Так, через день після відмови уряду США підтримати Леман Брозерз, Федеральна резервна система (ФРС) розпочала фінансове підтримання однієї з провідних страхових компаній американської AEG, яка через високе насичення низьколіквідними цінними паперами теж опинилася на межі банкрутства. Пізніше Державне казначейство надало додаткових фінансових коштів цій компанії. Пакети акцій було придбано в інвестиційного банку Сіті Груп, компаній Фреді Мак і Фані Мей та ін. У Великій Британії було націоналізовано банк Нозерн Рок, іпотечну компанію Бредфорд та Бінглі. Подібні заходи широко втілювалися і в багатьох інших країнах.

Обсяги коштів, спрямованих на допомогу фінансовому сектору і підтримання стабільності, відрізняються залежно від країни, але в сукупності вони досягли колосальних масштабів. Так, тільки програма TARP коштувала 250 млрд дол. США, програму TALF було розширено до 1 трлн дол., кошторис викуплення цінних паперів, з іпотекою в заставі вимірювався сотнями мільярдів доларів [11]. Результати і наслідки цієї політики є неоднозначними. З одного боку, її головна мета — запобігання повному колапсу світової фінансової системи була досягнута, а з другого — методи, що склали основні засади політики вгамування кризи, призвели до виникнення нової смуги фінансових криз, — боргової кризи суверенітетів, що продовжує розгортатися й досі.

У більшості випадків націоналізація фінансових установ і пільгове та розширене їх кредитування спричинили низку проблем у сфері державних фінансів — саме суттєве зростання національного боргу, збільшення ціни його обслуговування, подекуди труднощі із залученням додаткового фінансування з боку іноземних інвесторів. У таблиці наведено дані за відносними обсягами державного боргу до ВВП для декількох європейських країн. Можна побачити: якщо на початку цього року відносні показники державного боргу до ВВП перевищували 100 % лише для Греції, яка вже майже рік перебуває у стані боргової кризи, то до 2015 р. цю межу перетнуть Ірландія і Португалія.

**Державний борг, оцінюваний дефіцит державного бюджету і доходність державних цінних паперів для деяких європейських країн станом на 11.01.2011 р.**

Країна	Державний борг до ВВП, %		Очікуваний дефіцит державного бюджету	Доходність за 10 річними цінними паперами
	фактичний	прогноз на 2015 р.		
Греція	140.2	165	10	11.3
Ірландія	97.4	125	13	8.3
Португалія	82.8	100	8	6.8
Іспанія	64.4	85	10	5.5

Джерело [12]

Суттєвих обсягів має досягти і дефіцит державних бюджетів. Такий стан державних фінансів свідчить про те, що фіскальна сфера починає гальмувати економічний розвиток, оскільки, по-перше, найімовірнішим напрямом економічної політики буде фіскальна рестрикція; по-друге витрати на обслуговування боргу є тягарем для економіки. Наприклад, для Греції згідно з експертними оцінками, обслуговування державного боргу коштуватиме близько 8–10 % ВВП до 2015 р. [12].

Отже, в механізмі глобальної фінансової кризи 2007–2010 років висвітлилася тенденція до колосального зростання суспільних ТВ, що мали вигляд надання допомоги фінансовим інституціям під час кризи, а також економічних і суспільних утрат від боргової кризи суверенітетів, що є прямим наслідком тих заходів економічної політики, що було обрано для подолання кризи. Крім того, позначилася зміна співвідношення приватних і суспільних ТВ у бік зростання частки останніх. Ця зміна, на нашу думку, підвищує ризики економічної і фінансової нестабільності окремих країн (особливо тих, що розвиваються) і світової економіки в цілому і може скласти підвалини нових фінансових криз у майбутньому. Для зниження ризиків можливих утрат необхідно створити механізми, що скоротять суспільні ТВ і змінять співвідношення між приватними і суспільними ТВ фінансового ринку.

Одним з можливих засобів є збільшення приватних трансакційних видатків через упровадження спеціального податку на фінансові трансакції. Зважаючи на те, що саме фінансові ринки є чинником кризи і тривалої рецесії глобальної економіки, об'єктом оподаткування було б доцільно зробити фінансові трансакції. На наш погляд, найбільш прийнятним видом з усього їх розмаїття є валютні трансакції. Цьому є декілька причин. На-

самперед міжнародний валютний ринок є найбільшим за обсягами і найліквіднішим з усіх типів фінансових ринків. Так, згідно із статистичними даними середній обсяг щоденного обігу глобального валютного ринку становить приблизно 4 трлн дол. США (станом на вересень 2010 р.) [13]. Колосальні обсяги ринку зумовлюють його високу ліквідність. З огляду на це, впровадження доволі низьких ставок оподаткування не створить значної перешкоди ефективному функціонуванню ринків. Натомість, висока ліквідність, розвиненість інфраструктури світового ринку валютних трансакцій зробили приватні ТВ окремих економічних агентів незрівнянно низькими. Так само за допомогою цього ринку можна було виправити дисбаланс між приватними і суспільними витратами.

Слід звернути увагу й на той факт, що висока ліквідність валютного ринку зберігається навіть за умови глобальної фінансової кризи. Адже в період кризи, незважаючи на падіння обсягів світової торгівлі і супутніх валютних трансакцій, конвертування валюти не знижувало обсягів через відток капіталу із ринків країн, що розвиваються, до «захищеності», тобто до високоліквідних активів, що номіновані у світових валютах (долар США, японська єна, швейцарський франк). Саме таким — ліквідним порівняно з ринками інших фінансових інструментів — убачають світовий валютний ринок інвестори, що сприяє зростанню доходності від операцій. Це відображено у показниках динаміки ринку. На початку передкризового періоду, у вересні 2010 р. товарообіг ринку був на 20 % вище показника 2007 р. За цей період обсяги трансакцій спот збільшилися на 48 % [9]. Тобто, оподаткування валютних трансакцій мало б забезпечити акумуляцію стабільного фінансового потоку саме у той час, коли країни стикаються з найбільшими труднощами у фінансуванні накопичених заборгованостей. Як відомо, за умови кризових явищ у будь-якому куточку світової фінансової системи премії за ризик зростають і обслуговування боргів суверенітетів стає набагато дорожчим. У свою чергу кошти, вилучені через валютний податок, мали б бути спрямовані на полегшення умов фінансування країн, що опинились у скрутному становищі, і через це протидіяти розгортанню кризи. Все це зумовлює обрання саме валютних трансакцій як найбільш прийняттого об'єкта оподаткування.

Ідея впровадження податку на валютні угоди належить нобелівському лауреату з економіки Дж.Тобіну. Передумовою висунутої ним теорії були нестабільності на світових валютних ринках через припинення дії Бреттон-Вудської системи та відносна втрата країнами автономності макроекономічної політики (так звана трилема макроекономічної політики відкритої економіки). На початку 70-х років ХХ ст. Тобін запропонував встановити податок на короткочасні операції з іноземними валютами, що у багатьох випадках мають

спекулятивний характер. Податок на рівні 0,1—0,25 % мав би дозволити скоротити спекуляції на коливанні валютних курсів.

Пропозиція Дж. Тобіна не дістала достатньої уваги у наукових і політичних колах, але на початку 1990-х років після бурхливої кризи Європейського монетарного союзу і фінансових потрясінь в інших країнах та регіонах інтерес до глобального податку відновився. Не є дивним, що під час недавньої світової кризи податок Дж. Тобіна набув нових прихильників. Так, на підтримання податку висловлювалися представники влади деяких розвинених країн і тих, що розвиваються (Н. Саркозі, Г. Браун, У. Чавес, Л. да Сільва та ін.). Утім, є чимало противників податку. Головні їх доводи можна систематизувати таким чином.

По-перше, податок на валютні угоди може ускладнити рух ліквідності, оскільки він має сплачуватись як зі стабілізуючих трансакцій, так і з дестабілізуючих правочинів, що їх учиняють спекулянти. При цьому відрізнити перших від других фактично неможливо. Як відомо, світовий валютний ринок є повністю децентралізованим і розміщеним локально у багатьох точках світу. Отже, податок може зашкодити ефективності і ліквідності ринку, що є його основними перевагами. По-друге, занижений рівень податку не зможе визвати скорочення ризикованих фінансових спекуляцій, а завищений — негативно впливатиме на прибутковість неспекулятивних трансакцій і може спричинити уповільнення зростання світової торгівлі та виробництва. По-третє, в умовах глобального децентралізованого ринку адміністрування податку є надзвичайно складним процесом з технічної точки зору і потребує досягнення міжнародного консенсусу щодо необхідності його впровадження. Останнє зауваження є дуже суттєвим, адже проблема фрірайдера точно відбиває становище справ у сфері міжнародних домовленостей щодо податку.

Попри це нині нагальність потреби у модернізації інституційної архітектоники світового фінансового ринку не викликає заперечень у політиків, ділових кіл та світової спільноти. За умови кризи завеликі ТВ фінансового сектору формують попит суспільства на дієві та ефективні інститути, а суспільні втрати — на створення і функціонування інститутів, які дозволять скоротити їх. На наш погляд, податок Дж. Тобіна мав би відігравати роль нового стабілізуючого інституту. Створення такого механізму, його ефективне функціонування супроводжуватимуться приватними ТВ, які мають скоротити рівень суспільних ТВ. Важливо підкреслити, що має відбутися і переоцінювання основного призначення цього податку. Вважаємо, що він має бути розглянутий не як засіб скорочення обсягу короткочасних угод і запобігання спекуляціям, а як шлях акумулювання коштів, що можуть бути використані на запобігання кризам і відновлення стабільності

**Висновки.** Актуальним завданням суспільства в післякризовий період стає створення умов для керованої економії на ТВ фінансових ринків. Інституційним забезпеченням цього процесу повинен стати податок Дж. Тобіна, який має скоротити загальний рівень суспільних ТВ за рахунок додаткових приватних ТВ. У цілому це дозволить оптимізувати структуру трансакцій ТВ фінансового та реального секторів, сприятиме вдосконаленню інституційної структури світового фінансового ринку і призведе до підвищення загального рівня його стабільності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Blanchard O. The Crisis: Basic Mechanism and Appropriate Policies / O. Blanchard // Massachusetts Institute of Technology. Department of Economics. Working Paper 09-01, Dec. 29, 2009.
2. F. S. Mishkin over the Cliff: from the Subprime to the Global Financial Crisis / Mishkin F. S. // Journal of Economic Perspectives — Vol. 25, Number 1—pp. 49–70.
3. R. Vincent A Year of Living Dangerously: The Management of the Financial Crisis in 2008 // Journal of Economic Perspectives — Vol. 25, № 1. 2011 — P. 71–90.
4. Буковинський С. Шляхи подолання фінансової кризи в Україні / С. Буковинський, Т. Унковська, О. Яременко // Екон. теорія. — 2009. — № 2. — С. 47–60.
5. Шинкарук Л. Макроекономічні передумови та перебіг економічної кризи / Л. Шинкарук // Екон. теорія. — 2010. — № 2. — С. 61–70.
6. Шелудько Н. Фінансові ринки України і Росії: уроки кризи та перспективи розвитку / Н. Шелудько // Економіка і прогнозування. — 2010. — № 3. — С. 7–26.
7. Архієреєв С. І. Розвиток трансакцій кредитування та заходи регулювання їх витрат в Україні / С. І. Архієреєв, О. В. Попадинець — Х. : Константа, 2007. — 152 с.
8. Вольчик В. В. Курс лекцій по інституціональній економіці / В. В. Вольчик. — Ростов –н/Д. : Изд-во Рост. ун-та, 2000. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ie.boom.ru/Lecture3.htm>
9. Архієреєв, С. И. Трансакционные и трансформационные издержки кредитования: виды и взаимосвязь / С. И. Архієреєв, Е. В. Попадинець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. — Суми : УАБС НБУ, 2006. — Т. 18. — С. 32–37.
10. Обзоры мировой экономики и финансов. Перспективы развития мировой экономики. Апрель 2009. Кризис и подъем // Международный Валютный Фонд, 2010.
11. Huang K. Lectures in Money and Banking / K. Huang // Vanderbilt University. — 2010.
12. The Economist. — 13/01/2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.economist.com/node/17902803?story\\_id=17902803](http://www.economist.com/node/17902803?story_id=17902803)
13. Bank of International Settlement. Triennial Central Bank Survey. Report on global foreign exchange market activity in 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.bis.org](http://www.bis.org)

## СООТНОШЕНИЕ ЧАСТНЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В МЕХАНИЗМЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Яворская Л. М., Попадинец О. В., Деркач М. М.

Рассмотрена динамика соотношения частных и общественных транзакционных издержек в ходе событий финансового кризиса. Проанализированы пути решения проблемы роста общественных транзакционных издержек, которые возникают в результате нестабильности глобальных финансовых рынков

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, общественные транзакционные расходы, финансовый рынок, налог Тобина.

## PARITY PRIVATE AND PUBLIC TRANSACTIONAL COSTS IN THE MECHANISM OF WORLD FINANCIAL CRISIS

Javorsky L. M., Popadinets O. V., Derkach M. M.

The article considers changes in ratio of public and private transaction costs during the global financial crisis. The way to reduce public expenditure transaction costs is analyzed.

**Keywords:** transaction costs, public transaction costs, the financial market, the tax of Tobina.

УДК 330.341.4:339.727

## МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ: ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК ФАКТОР РИЗИКУ

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

*Виявлено ризиковий потенціал офшорної діяльності для модернізації економіки України. Показано сучасну трансформацію офшорного сектору світо-*

вої економіки. Визначено найпоширеніші офшорні схеми. Класифіковано мотиви та наслідки їх використання для України. Запропоновано заходи нейтралізації негативного впливу офшорної діяльності.

**Ключові слова:** офшорна зона, спаринг-офшорна схема, модернізація, ризики

**Постановка проблеми.** У 2010 р. Президентом і Урядом було проголошено курс на модернізацію економіки України, що супроводжувалося численними експертними коментарями з визнанням безальтернативності і невідкладності для країни заявлених перетворень. Розпочато реалізацію Програми економічних реформ на 2010–2014 роки, ухвалено Програму інвестиційно-інноваційної діяльності (2011–2015 роки). Безумовними пріоритетами визначено поліпшення інвестиційного клімату для забезпечення безперебійного притоку іноземних інвестицій [1] та активізації потенціалу внутрішнього інвестування, прискорення переходу до інвестиційної, а потім — до інноваційної стадії розвитку. І це є зрозумілим, адже фінансування нових проектів розвитку формує потребу в грошових коштах, що, за різними оцінками, становить 0,5–1 трлн дол. США. Водночас непроста ситуація з погашенням та обслуговуванням державного боргу разом із погіршенням кон'юнктури на світових ринках (серпнева паніка на фондових біржах відновила очікування другої хвилі світової кризи), внутрішніми системними проблемами (корупція, «розмитість» прав власності) ускладнюють вирішення завдання. Модернізація завжди має мобілізаційний характер, що виявилось в орієнтації українських реформ на скорочення державних соціальних видатків та подальшу лібералізацію економіки, пошук резервів наповнення доходної частини державного бюджету, риториці чиновників щодо необхідності всім громадянам «оплатити» модернізацію. Утім, офшоризація господарської діяльності, що стала об'єктивним наслідком розвитку глобалізаційних процесів, спричиняє втрату ресурсів та викривлення мотивації господарюючих суб'єктів, і, на наш погляд, за існуючої соціально-економічної моделі є велика вірогідність того, що потенційний ефект від мобілізаційної складової проекту модернізації «утече» за межі країни через офшорні зони.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми модернізації економіки активно дискутуються. У працях російських учених В. Полтеровича, Л. Григор'єва, М. Саліхова, А. Шастітка, С. Глаз'єва, українських В. Геєця, В. Онищенко, А. Гриценка, Л. Федулової досліджуються теоретико-методологічні основи та проблемні прикладні аспекти модернізації. Особливості українського проекту обговорюються у ЗМІ [1]. Серед передумов успішної модернізації визнано наявність зацікавлених груп інтересів із достатнім владним впливом та довірою з боку населення до реформ, що здійснюються. Утім, майже поза увагою залишається вплив на процес офшорного сектору світової економіки, через який з країни виводяться потужні фінансові потоки. Функціонування офшорних зон досліджується у працях [2–5].



**Формулювання цілей.** Метою статті є розкриття ризикового потенціалу офшорних зон для українського проекту модернізації та визначення можливих напрямів нейтралізації таких ризиків.

**Виклад основного матеріалу.** Виникнення офшорних територій як економічного явища припадає на кінець 50-х—60-ті роки ХХ ст. і пов'язане зі збільшенням кількості транснаціональних корпорацій (ТНК), зростанням світових фінансових потоків, а отже, — з прагненням реєструвати компанії там, де нижчим є податкове навантаження. Нині терміни «офшор», «офшорна зона» (*англ.* offshore — поза берегом) застосовують досить широко — ним визначають країну, законодавство якої дозволяє за виконання певних умов або взагалі не сплачувати податки, або сплачувати їх за заниженими ставками. Єдиного списку офшорних зон у світі не існує. У 2000 р. розроблено відповідні переліки МВФ та ОЕСР [4, с. 8, 9]. Загалом визнається близько 45 офшорних країн (МВФ — 48). В Україні індикатори ідентифікації офшорних юрисдикцій законодавчо не визначено. Перелік офшорних зон щорічно затверджується Кабінетом Міністрів України, наразі містить 36 країн і не включає значної кількості популярних офшорних держав (Панаму, Коста-Ріку та ін.) [6]. Утім, розуміння сутності явища офшорізації потребує вирізняти [3, с. 69; 4, с. 7; 7] наступне.

1. *Класичні офшори* (податкові сховища) — юрисдикції, що пропонують інвесторам безподатковий режим (стягуються лише плата за реєстрацію та щорічний незначний фіксований збір), максимально спрощений процес реєстрації та функціонування компанії, закритість інформації щодо її діяльності та реальних бенефіціарів (власників). Бухгалтерська звітність до державних органів не подається, не ведеться реєстр акціонерів і директорів, відсутній державний валютний контроль. *Умова:* ведення господарської діяльності за межами країни реєстрації. Зазвичай це невеликі острівні держави (звідси поширилася назва — offshore). Приклади: Британські Віргінські острови, Сейшельські острови, о. Гернсі, о. Джерсі, Панама.

2. *Низькоподаткові юрисдикції* пропонують занижені або навіть номінальні податкові ставки, податкові пільги для певних типів компаній (як резидентів, так і нерезидентів). Проте обов'язковим є щорічний аудит компанії і подання бухгалтерської звітності. *Умова:* ведення господарської діяльності за межами країни реєстрації. Мають більший престиж у світі, проте й менший рівень конфіденційності. Офіційно не вважаються офшорними. Приклади: Гонконг, Ірландія, Кіпр.

3. *Оншорні компанії* (*англ.* onshore — на березі). Зареєстровані в респектабельних країнах із звичайним чи навіть високим оподаткуванням. Обов'язковими є щорічний аудит, подання бухгалтерської звітності до державних органів, ведеться реєстр акціонерів та директорів. Часто мають певні організаційно-правові форми бізнесу або території з пільговим оподаткуванням (Мадейра в Португалії). Приклади: Данія, Велика Британія, Нідерланди,

Австрія, Швейцарія. Так, у Великій Британії, якщо LTD не діє на території країни, нерозподілений прибуток не оподатковується взагалі [8, с.14]. Деякі кантони Швейцарії пропонують ставку податку на прибуток 10,8–13 % та можливість податкових канікул строком до 10 років [9]. Цікаво, що у США також існують внутрішні офшорні зони (штати Невада і Делавер: ставка податку на прибуток 10 % замість 30 %). Утім, офшорною зоною країна вважається лише тоді, якщо умови поширюються на всю територію.

Особливе значення для функціонування офшорного сектору має передбачений правовою системою таких країн інститут «номінальних» директорів чи акціонерів [5, с. 53]. Резидент офшорної юрисдикції (фізична або юридична особа) стає засновником компанії. Після того, як реєстрація відбулась і дані засновника занесено до державного реєстру, засновник-резидент передає свої права реальному власникові. Аналогічно відбувається з номінальним директором — він видає реальному генеральну довіреність, на підставі якої передає всі права з управління компанією, у тому числі відкриття і керування банківським рахунком, вільного розпорядження активами. *Результат*: ідентифікувати реального власника практично неможливо (нещодавно Президент РФ звертав увагу на те, що через такі схеми невідомі реальні бенефіціари аеропорту Домодедово! [10]). Спеціалізована компанія — *провайдер* — надає повний спектр послуг з обслуговування створеної офшорної компанії: сплата обов'язкових платежів, ведення бухгалтерського обліку, подання звітності до державних органів, послуги номінального директора та ін. Щомісячна вартість обслуговування становить близько 150 дол. [5, с. 55]. Для створення ж і реєстрації офшорної компанії завдяки сучасним телекомунікаціям особі, наприклад, в Україні, не потрібно навіть виходити з офісу. *Результат*: економія на трансакційних витратах. 98 % офшорних компаній являють собою так звані «поштові скриньки», оскільки для отримання пільг зазвичай досить мати зареєстрований, а не реально існуючий офіс. МВФ та дослідницька організація Tax Justice Network оцінюють обсяги капіталів у офшорах на початок 2010 р. у 18 трлн дол., а податкові втрати країн — у 225 млрд дол. на рік [4, с. 6].

Світова криза посилила увагу до проблем офшорізації з боку розвинених країн. Останніми роками (особливо — 2009–2011) кількість класичних офшорів скорочується на користь низькоподаткових юрисдикцій. Причини: тиск міжнародних організацій (ОЕСР) та країн «Великої двадцятки» (G-20) [2, с. 52] щодо вимог запровадження світових стандартів прозорості діяльності та надання інформації податковим органам інших країн. У квітні 2009 р. ОЕСР склала реєстр країн за трьома списками [11, с. 17]: «білим» — країни, що виконують ці стандарти; «сірим» — країни, що стандарти прийняли, але не дотримуються їх; «чорним» — країни, які відмовилися співробітничати щодо розкриття податкової інформації. Останній список містив сім держав, проте досить швидко спустів. «Сірий» список включав 32 країни (у тому числі Австрію, Люксембург, Швейцарію), однак також стрімко скорочується —

держави запроваджують міжнародні стандарти інформаційного обміну та прозорості, намагаються вирівняти умови для резидентів і нерезидентів. Так, о. Гернсі в 2012–2013 роках, як і Гібралтар, скасовує нульову ставку податку на корпорації [12]. Швейцарія фактично відмовилася від банківської таємниці, відчувши потужний тиск з боку США та Німеччини. Позов Міністерства юстиції США (2008 р.) до швейцарського банку UBS AG з вимогою розкрити інформацію за 52 тис. американських власників рахунків призвів до надання інформації за 4,45 тис. вкладників і виплати банком бюджетові США 780 млн дол. [13]. У серпні 2011 р. з Німеччиною підписано угоду, за якою Швейцарія вводить податок на доходи німецьких вкладників, отримані у швейцарських фінансових інститутах (19–35 %, з 2013 р. — 26 %), а зібрані *кошти перераховуватиме до бюджету Німеччини* [13, с. 39]. Тільки перший транш платежів складе 2 млрд євро.

В умовах посилення глобального тиску на офшори з боку міжнародної спільноти особливого значення набуває престижність юрисдикцій інкорпорації бізнес-структур [2, с. 56]. Крім того, українське законодавство містить обмеження щодо операцій з офшорними юрисдикціями:

1. Податковий кодекс України (статті 139.1.13; 139.1.15; 140.1.2; 161.3) *забороняє резидентам відносити на витрати* видатки, понесені у зв'язку з *оплатою* маркетингових, консалтингових, рекламних, інжинірингових *послуг* (у тому числі виплатою роялті), наданих нерезидентами з офшорним статусом; щодо інших нерезидентів — обмежує чотирма відсотками від минулорічної виручки підприємства (без ПДВ та АЗ). При імпортних операціях українські компанії, що оплачують контракт на користь нерезидентів з офшорним статусом, можуть відносити *на витрати лише 85 %* вартості контракту (ст. 161.2). З будь-якого платежу на користь нерезидента стягується *податок на репатріацію* (15 %) [14]. Винятки становлять країни, з якими укладено угоди про уникнення подвійного оподаткування (далі — УУПО).

2. Компанія, зареєстрована в офшорній зоні, не може брати участь у *приватизації* українських підприємств, що мають стратегічне значення.

3. Здійснюється *контроль* (НБУ, Державна служба фінансового моніторингу, ДПС) усіх угод між резидентами України і нерезидентами з офшорним статусом.

Унаслідок цього замовники часто відмовляються здійснювати оплату на рахунки офшорної компанії [5, с. 54], а операції стають менш вигідними. Тому сучасні офшорні схеми передбачають формування цілих мереж [2] і є настільки складними, що податківцям майже неможливо обвинуватити учасників у незаконних діях. Такі схеми називають *спаринг-офшорними*. Вони засновані на зв'язці класичного офшору і компаній з респектабельних країн (спаринг-офшорних юрисдикцій), де існують можливості не потрапляти під загальні для місцевого бізнесу правила оподаткування (наприклад, завдяки УУПО). Розподіл функцій такий: офшорна компанія — це фокусний центр акумулювання прибутку всіх учасників мережі, а зареєстровані в респектабельних

юрисдикціях компанії («фасадні») — захисні ширми між, наприклад, українськими резидентами і класичними офшорами. *Принцип*: компанія в респектабельній країні діє як *агент* офшорної та сплачує податки лише з комісійної винагороди. Відомі в світі спаринг-офшорні юрисдикції — Данія, Велика Британія, Австрія, Італія, Люксембург, Ірландія, США [2, с. 57].

В Україні мінімізація податкових платежів, виведення коштів шляхом використання офшорних компаній найчастіше здійснюються за такими *типовими схемами* [4; 5; 8; 12; 15–17].

1. *Експортно-імпортні*. Принцип побудови *експортних* схем: покупка офшорним трейдером в українській компанії (зазвичай — власника офшорної) продукції за заниженою ціною (трансфертні ціни) і подальший продаж на світовому ринку за ринковою ціною (*рис. 1*). *Сенс*: основна маса прибутку залишається у офшорної компанії, виводиться з країни та не оподатковується. Отримати кошти можна готівкою у банкоматі через пластикову картку компанії або шляхом інвестування в українську компанію. При *імпортних* схемах зазвичай ціна товару завищується (зменшується прибуток української компанії, а отже, і податок з нього). ПДВ сплачується з мінімальної різниці між імпоротною та реалізаційною цінами. Для товарів з високим митом заявлена ціна, навпаки, може бути занижена.

У реальності, як уже зазначалося, до схем додається ланцюг перепродажних операцій із фірмами з престижних юрисдикцій («спарингових»), що діють у зв'язці з офшорною як агент на комісії (*рис. 2*) — «агентські» схеми. У такому разі обидва контрагенти (покупець і продавець) у звітності відображують операції з оншорними компаніями. Товар відвантажується напряму від покупця до продавця, а всі фінансові потоки проходять через рахунки офшорної компанії.

Наприклад, австрійська (британська та ін.) компанія підписує договір з офшорним принципалом, зобов'язуючись від його імені організувати постачання товару від продавця А (українська компанія, ціни занижені) і продаж до покупця Б (ринкові ціни). Отримує кошти від покупця Б, залишає у себе комісійну винагороду (2–5 % прибутку), решту перераховує офшору. *Результ-*

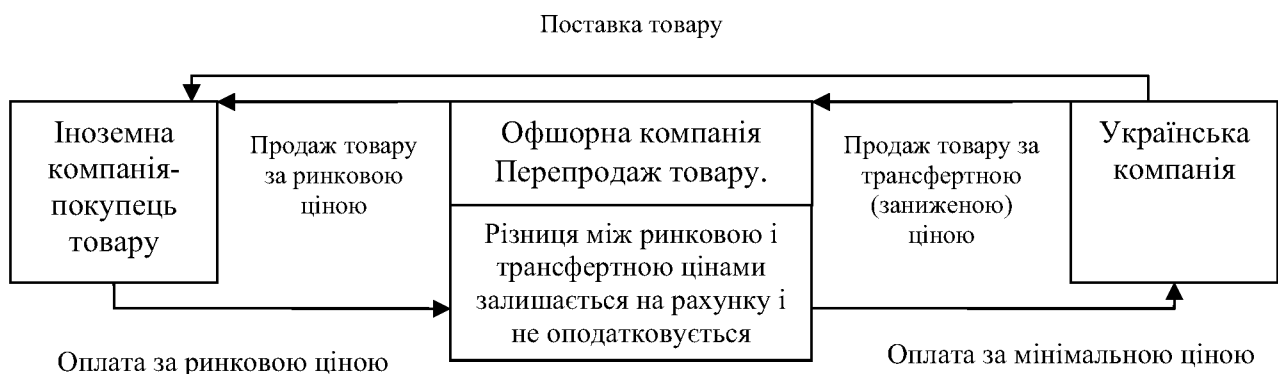


Рис. 1. Класична експортна офшорна схема

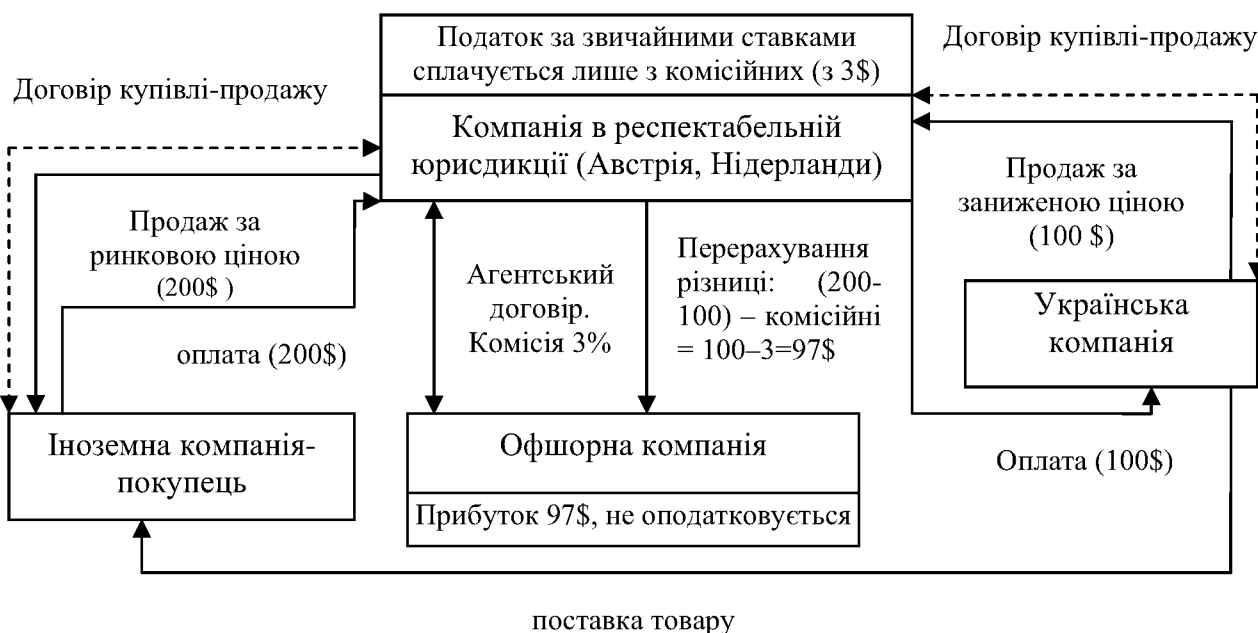


Рис. 2. Приклад експортної спаринг-офшорної схеми

тат: «спарингова» компанія сплачує податки лише з суми комісійної винагороди, офшорна не сплачує їх взагалі або сплачує мізерні. За тим самим принципом будуються й *імпортні* спаринг-офшорні схеми: на рахунку «фасадної» компанії внаслідок виконання договору на постачання товару за завищеними цінами концентрується майже весь прибуток, потім його 95–98 % перераховується до класичного офшору, а податок сплачується з комісійної винагороди. Слід зазначити, що операції можуть здійснюватися не тільки з іноземними, а й з українськими контрагентами. У такому разі відбувається фізичний перетин кордону там, де мита є найнижчими, потім так само товар повертається до України. Утім, значний документообіг призводить до додаткових витрат. Через це особливої популярності набули офшорні схеми *експорту-імпорту послуг*: факт надання визначається отримувачем, фізичного перетину кордону не відбувається, ідентифікація ускладнена. Це відкриває можливість не тільки для мінімізації податків, а й для «відмивання» грошей. Ліцензійні угоди до недавнього часу використовувалися для виведення коштів через *роялті*. Згадувані норми Податкового кодексу України мають зробити такі схеми не вигідними. Утім, можливо, вони просто стануть більш складними. Через протидію ДПСУ вже сьогодні використовуються ланцюжки, що включають 20–30(!) ланок як з офшорним, так і з оншорним статусом [4, с. 31].

2. *Інвестиційні схеми*. Поширеним є структурування активів шляхом *створення холдингів*, центральні ланки яких інкорпоруються у офшорних юрисдикціях. По-перше, за існування з країною угоди про уникнення подвійного оподаткування дивіденди з України не оподатковуються. По-друге, це полегшує *реалізацію активів*, оскільки дає змогу продавати не їх, а офшорну компанію,

що ними володіє. По-третє, забезпечує конфіденційність угоди. По-четверте, наприклад, на Кіпрі, не оподатковуються прибутки від операцій з цінними паперами. Якщо ж офшорна компанія продає акції українського підприємства, прибутки від угоди мають оподатковуватися в країні реєстрації такої компанії (тобто за нульовою чи символічною ставкою). *Результат*: угоди укладаються між іноземними компаніями в обхід українського бюджету. В Україні чимало великих підприємств де-юре контролюються офшорними структурами. Так, частина акцій «Київгаз», 80 % акцій найбільшої в країні будівельної компанії «Київміськбуд» (контролює близько половини обсягу житлового будівництва у Києві та 1/4 в країні) належать кіпрським компаніям [18].

Інша поширена схема — *кредитна* (рис. 3). Використання різних форм кредитів, крім мінімізації оподаткування, дозволяє краще захистити інвестиції за допомогою міжнародних судів за несприятливих для інвестора обставин. Застосовуються також подібні до кредитної схеми, засновані на укладенні договорів *страхування* та *лізингу*. Зокрема, на останніх побудовано стратегію авіабізнесу групи «Приват» [19].

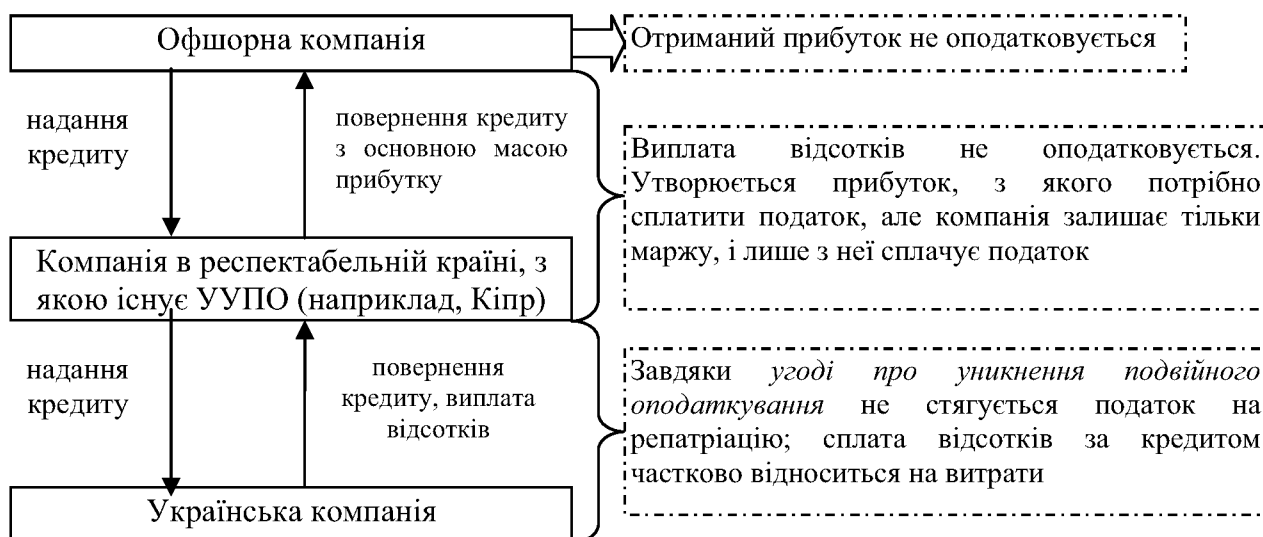


Рис.3. Приклад спаринг-офшорної схеми на основі кредитних угод

За даними ДПСУ, станом на 1 січня 2011 р. чинні УУПО України з 67 країнами. У переліку — вже згадувані Австрія, Велика Британія, Швейцарія, Нідерланди. Тож, існує чималий потенціал для розроблення спаринг-офшорних схем. Абсолютне лідерство щодо участі у них належить Кіпру (на нього припадає близько чверті всіх прямих іноземних інвестицій в українську економіку, і навпаки — 93 % інвестицій з України спрямовуються до Кіпру [20]). На наш погляд, величезний ризиковий потенціал витікання капіталів з країни пов'язаний саме з цією державою. З 2005 р. Кіпр у зв'язку зі вступом до ЄС утратив статус офшорної зони, привівши законодавство у відповідність до європейського і прийняв стандарти ОЕСР щодо обміну податковою інформацією. Проте він має найнижчу в ЄС ставку податку на прибуток (10 %)

та нульові — на будь-які пасивні доходи (дивіденди, роялті, відсотки) [21]. Однак головний чинник привабливості Кіпру для українських резидентів — дія унікальної УУПО (від 1982 р.), за якою всі доходи, що виникають на території України або Кіпру (в тому числі від продажу майна, дивіденди, відсотки), оподатковуються за нульовою ставкою — причому, підлягають оподаткуванню лише на Кіпрі. До того ж, угода не містить статті про обмін інформацією між податковими органами. *Результат*: всі платежі з України до Кіпру не обкладаються податком на репатріацію і можуть виводитися до інших юрисдикцій, оскільки подібні договори підписані Кіпром і з низкою інших країн. Щорічні ж утрати українського бюджету, за найскромнішими підрахунками, становлять 1 млрд грн [21]. Перемови про укладання з Кіпром нової УУПО безуспішно тривають уже декілька років. Вихід України з договору в односторонньому порядку в 2008 р. не набрав у парламенті належної кількості голосів, в 2011 р. законопроект про денонсацію угоди навіть не було поставлено на голосування. Припускаємо, що представлений у владі великий бізнес у змінах не зацікавлений, тоді як ефект, на наш погляд, міг би бути значним. Українські бізнес-групи використовують й інші юрисдикції (Metinvest V.V.(Нідерланди) є співзасновником деяких підприємств СКМ і т. д. [8, с.14]), проте утримувати більш дорогі ланцюжки зможуть не всі. Якщо у класичному офшорі супроводження одної компанії коштує 1–3 тис. дол. на рік, то в Австрії, Данії, Швейцарії, Нідерландах — як мінімум уп'ятеро дорожче. Тож, скоротяться масштаби використання офшорних схем.

Авторське бачення потенціалу впливу офшорної діяльності на модернізаційні процеси в Україні подано у таблиці.

*Таблиця*

**Оцінка ризикового потенціалу впливу офшорної діяльності на модернізаційні процеси в Україні (систематизовано [4, с. 25; 3, с. 70; 22 та ін.]**

<b>Позитивні наслідки впливу</b>	<b>Негативні наслідки впливу</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– розширення доступу до зовнішніх фінансових ресурсів;</li> <li>– посилення міжнародної привабливості активів унаслідок більшої правової захищеності для інвестора;</li> <li>– створення умов для захисту прав власності;</li> <li>– залучення додаткових коштів для розвитку економіки, що інакше не наважилися б інвестувати; стимулювання активності національних компаній;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зменшення надходжень до державного бюджету;</li> <li>– нерівномірний розподіл податкового тягаря, невинуваті конкурентні переваги певним компаніям;</li> <li>– поживне середовище для тіньового сектору;</li> <li>– вплив капіталу з невисокими шансами повернення коштів навіть у разі викриття злочину;</li> <li>– зростання державного боргу;</li> <li>– зниження соцстандартів унаслідок використання офшорами позитивних «зовнішніх ефектів»(чужих суспільних благ, інфраструктури, оточуючого середовища);</li> <li>– створення умов для різноманіття злочинних схем з «відмивання» коштів;</li> </ul>

продовження таблиці

Позитивні наслідки впливу	Негативні наслідки впливу
<ul style="list-style-type: none"> <li>– підвищення конкурентоспроможності компаній на національному і глобальному ринках унаслідок застосування більш гнучких стратегій розвитку;</li> <li>– створення умов для кращої аллокації капіталу;</li> <li>– стимул для вдосконалення національного податкового законодавства та системи захисту прав власності;</li> <li>– умови для експансії на ринки інших країн;</li> <li>– підвищення ефективності управління господарською діяльністю окремих компаній</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– криміналізація приватизаційних процесів;</li> <li>– «бунт» середнього, малого бізнесу, найманих працівників проти податкової політики країни, потужний стимул для приховування ними доходів, неможливість формування довгострокових інтересів;</li> <li>– усунення мотивації до модернізації внаслідок наявності альтернативних інноваційному джерел максимізації прибутку;</li> <li>– формування у бізнесу поведінки «бандита-гастролера», мотивів максимізації прибутку в короткостроковому періоді;</li> <li>– структурні деформації та подальша фрагментація національної економіки; втрата контролю над національними активами;</li> <li>– зниження рівня життя населення, темпів розвитку економіки внаслідок втрати ресурсів;</li> <li>– створення елемента нестабільності у світовій економіці в цілому внаслідок накопичення в офшорних зонах спекулятивних капіталів</li> </ul>

За даними ДПА України [22], набуло значних масштабів використання офшорних зон українськими підприємствами для ухилення від сплати податків та відмивання кримінальних доходів; у [23] відтік капіталу з України до офшорів у 2008–2010 роках оцінено в 18,6 млрд дол. За оцінкою Р. Палана (наведено у [3, с. 73]), офшорні юрисдикції викривлюють самі поняття державного суверенітету і громадянства, будучи *одним зі способів комерціалізації суверенітету* — адже за певну плату вони надають іноземцям захист від високих податків і національних режимів регулювання господарської діяльності. Офшорні зони використовують позитивні *зовнішні ефекти* — суспільні блага та інститути інших країн, певним чином паразитуючи на них. Наприклад, в Україні розташовано виробничі потужності, погіршується екологія (не секрет, що країна спеціалізується зовсім не на високотехнологічних виробництвах), держава коштом «звичайних» платників утримує інфраструктуру, а в країні залишається лише незначна частина прибутку та податків [5, с. 49]. Отже, наявна суперечність між інтересами «звичайних» платників податків і тих, що використовують офшори. Негативні наслідки офшорної діяльності в Україні посилюються системними ризиками. Великий бізнес усе більше цікавиться активами за кордоном, інвестуючи в чужу економіку отримані в Україні кошти. Новий етап приватизації (обленерго, земель сільгосппризначення, готується зняття обмежень на приватизацію підприємств НКАУ, авіаційних, об'єктів портової інфраструктури) створює додаткові можливості для отримання надприбутків без інновацій та стимулює до збереження «розмитих» прав власності. Компраторська поведінка великого бізнесу аргументується тим, що метою крупних національних підприємств є інтегрування до об'єднаного європейського ринку. Але чи згоден



«пересічний» громадянин її оплатити? На наш погляд, він отримує потужний стимул намагатися приховати свої доходи від держави, що уособлюється для нього чиновниками, тісно пов'язаними з великим бізнесом. Відчуття неможливості вплинути на ситуацію зумовлює замкнення людини на особистому, відсутність бачення перспективи, домінування інтересів одного дня. Таким чином, *передумови успіху модернізації* — наявність потужних груп інтересів, їхня взаємодія та довіра населення до перетворень — *відсутні*.

У той же час світова антиофшорна компанія, прецеденти, що створюються розвиненими країнами стосовно укладення особливих угод із «проблемними» юрисдикціями (поки що це двосторонні угоди), відкривають можливості для нейтралізації негативного впливу офшорної діяльності і в Україні, але лише за наявності відповідної політичної волі. Цільовим орієнтиром для розроблення таких заходів мають стати основні *мотиви*, що спонукають українській бізнес до участі у офшорних схемах [2, с. 56, 59, 63]:

1) *Скорочення податкових платежів* — класичний мотив, притаманний бізнесу будь-якої держави. Практика свідчить: якщо податок на прибуток у країні більший за 16 %, оптимізація оподаткування за участю офшорних компаній є економічно виправданою [8];

2) *захист активів* за відсутності подібних умов у країні. По-перше, у разі відчуття суб'єктами нелегітимності своєї власності. По-друге, непрозорість системи реєстрації прав власності, поширення *рейдерства* в Україні формують стимули «не показувати» активи;

3) *полегшення залучення інвестицій, здійснення зарубіжної експансії* — у тому числі більш вигідні умови кредитування (адже на них впливає інвестиційний рейтинг країни реєстрації компанії), доступу до технологій. Компанії, зареєстровані в країнах ЄС, полегшують долання інтеграційних бар'єрів;

4) *економія трансакційних витрат* завдяки зрозумілим, стабільним «правилам гри», лояльній системі державного регулювання та послугам провайдера. Україна ж у рейтингу «Doing Business» в 2011 р. посіла 145 місце із 183 [24, с. 26], за складністю адміністрування податків — 181 із 183, за рівнем корупції — передостаннє (24) місце в Європі;

5) *конфіденційність, можливість укриття інформації про справжніх учасників угоди або власників активів. Ухилення від оподаткування, виведення злочинних доходів*. Офшорні зони — головний фільтр, через який у світі відмиваються кошти. Непросто виявити масштаби легальної мінімізації і провести межу між законними та злочинними схемами. В Україні виявленням останніх займається Державна служба фінансового моніторингу [17], відносячи до них і розглянуті вище експортно-імпортні. Офшорні схеми часто тісно пов'язані зі сферою державних закупівель. Так, аудит на замовлення уряду [25] з'ясував, що в 2008–2009 роках через мережу офшорних посередників здійснювалися закупівлі фармпрепаратів та медичинського обладнання для державної системи охорони здоров'я за завищеними цінами. І таких прикладів чимало.

Підсумовуючи викладене, можна виокремити *три групи мотивів* використання офшорних схем: мінімізація оподаткування; підвищення ефективності керування господарською діяльністю; приховування злочинних коштів. На їхнє послаблення і мають бути спрямовані зусилля.

Вирізняють стимулюючі та каральні заходи з нівелювання мотивів до офшорної діяльності [2, с. 64]. До *стимулюючих* можна віднести амністію капіталу та міри, що зумовлюють економічну недоцільність використання офшорних схем (зниження податного навантаження, пільги, спрощення умов ведення бізнесу, посилення захисту прав власності). *Каральні* включають: перегляд УУПО; угоди податкової служби з компаніями про принципи оподаткування; штрафи; посилення контролю за операціями; виключення з доступу до державних кредитів, інші обмеження. Зазвичай країни практикують поєднання каральних та стимулюючих заходів. Так, надходження від сплати раніше прихованих податків унаслідок амністії у 2009–2010 фінансовому році до бюджету Великої Британії склали 8,5 млрд GBP [26, с. 13]. Тим самим шляхом пішли США, Італія, Німеччина, поєднуючи амністію з тиском на офшори [9; 12; 13]. У Німеччині навіть ухвалено Закон про боротьбу з ухилянням від сплати податків, що дозволяє застосовувати санкції проти країн-учасниць офшорних схем.

В Україні до *каральних* заходів можна віднести розглянуті обмеження щодо прямих операцій з офшорами. До *стимулюючих* віднесемо розпочаті заходи з *дерегулювання* підприємницької діяльності (зменшення кількості дозвільних процедур і документів, спрощення відкриття/закриття бізнесу, створення системи «електронного уряду») та передбачені Податковим кодексом *пільги* зі сплати податку на прибуток для певних галузей і видів діяльності (легкої промисловості, авіабудівних, суднобудівних підприємств, виробників агротехніки та ін.; для енергозберігаючих проектів; для витрат на реконструкцію та модернізацію), *зниження ставок основних податків* (до 2014 р: на прибуток — до 16 %; ПДВ — до 17 %). Утім, ставки знижуватимуться повільно, а ефект від поліпшення умов ведення бізнесу можна буде відчутти нескоро. Перелік Кабінету Міністрів України містить далеко не всі офшорні зони, спаринг-офшорні схеми фактично нівелюють прямі обмеження. Тому, крім загальних системних заходів з поліпшення інвестиційного клімату в країні, доцільними, на наш погляд, є такі:

1) розроблення більш жорстких вимог щодо розкриття інформації про офшорних контрагентів. Надання державної допомоги має супроводжуватися вимогою як мінімум розкриття інформації про реальних бенефіціарів, як максимум — перенесення центру концентрації прибутків до України;

2) активізація процесу укладання домовленостей щодо обміну інформацією у податкових цілях за прикладом розвинених країн; перегляд неадекватних угод (Кіпр). Уведення податкових санкцій за операціями з країнами, що відмовляються від співробітництва. Утім, слід зважати на те, що «спеціальний обмін інформацією» [4, с. 35] передбачає надання податкової інформації стосовно діяльності суб'єкта лише на офіційне звернення країни, в якій проводиться судове або досудове *слідство* щодо даного суб'єкта;

3) визначення ДПС України легальних методів мінімізації податків із докладним описом [4, с. 43]. Розроблення національних стандартів застосування трансфертного ціноутворення; вимога сплати компаніями, що задіяні у схемі, консолідованого податку на прибуток (європейський досвід [21, с. 13]). Створення системи нарахування і відшкодування податкових платежів, які б мали бути сплачені при проведенні операцій за ринковими цінами;

4) внесення доповнень до переліку офшорних зон, зважаючи на реальні ознаки офшорності (зокрема, ДПС пропонує включити до нього Кіпр, Ліхтенштейн, Панама та ін., проте Мінфін відклав цю ініціативу[22]).

**Висновки.** Офшорний сектор світової економіки містить потужний ризиковий потенціал для модернізаційних перспектив України, призводячи до втрати ресурсів та конфлікту інтересів у суспільстві, унеможливорює формування передумов модернізації. Спаринг-офшорні схеми відкривають унікальні можливості щодо мінімізації оподаткування та виведення активів під інші юрисдикції, для корупції у сфері державних закупівель. Каральні заходи здатні виключити з числа користувачів послугами офшорів лише малий і середній бізнес, великий — розробляє більш складні ланцюжки. Проте антиофшорна компанія у світі відкриває можливості для пом'якшення негативного впливу офшорної діяльності на модернізаційні процеси в Україні. Політична воля є необхідною умовою використання цих можливостей. Серед першочергових заходів, здатних спричинити помітний позитивний ефект, — перегляд УУПО з Кіпром. Нейтралізація негативного впливу офшорів на економіку України передбачає дії з мінімізації мотивів використання офшорних схем на основі поєднання каральних та стимулюючих заходів (у тому числі розглянути можливість податкової амністії). Успіх можливий лише в разі реалізації системи заходів: антикорупційних, з посилення захисту прав власності, поліпшення умов ведення бізнесу в країні.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Клюев А. Формула украинской модернизации: взяться и сделать / А. Клюев // Зеркало недели. — 2011. — № 19 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zn.ua/articles/81765>
2. Хейфец Б. Офшорные финансовые сети российского бизнеса [Текст] / Б. Хейфец // Вопр. экономики. — 2009. — № 1. — С. 52–67.
3. Хейфец Б. Роль офшоров в глобальной экономике / Б. Хейфец // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2008. — № 11. — С. 69–76.
4. Офшорний сектор світової економіки. Короткий опис / І. М. Удачіна, В. А. Новицький, Н. М. Борейко — Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2011. — 149 с.
5. Юровский Д. Как работают офшорные компании / Д. Юровский // Бухгалтер. — 2009. — № 2 (222). — С.51–56.
6. Перелік офшорних зон КМУ від 23.02.11 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Святненко А. Налоговые убежища / А. Святненко // Зеркало недели. — 2010. — № 46. — С.10

8. Струк Е. Вторая родина / Е. Струк // *Контракты*. — 2009. — № 18–19. — С. 12–14.
9. *Инвестгазета*. — 2009. — № 46. — С. 17–20
10. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://news.finance.ua/~210/all/2011/07/2>
11. Снежко Е. Охота на ведьм // *Инвестгазета*. — 2009. — № 14 — с.
12. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.amondsmith.ua>
13. Мечетная Н. Рая больше нет / Н. Мечетная / *Корреспондент*. — 2011. — № 33 (470). — С. 38–40.
14. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.10. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: / <http://zakon.rada.gov.ua>
15. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.compiogroup.com/services/offshory>
16. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.prokipr.ru/company\\_scheme.html](http://www.prokipr.ru/company_scheme.html)
17. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aust.com.ua/docs/sro/Roz-TaKoment/TipFinmonitoring.doc>
18. Лукашин Ю. Налоговые дыры украинского капитала / Ю. Лукашин // «2000». — 2010. — № 49 (537). — С. А2.
19. *Инвестгазета*. — 2011. — № 31–32. — С. 25.
20. Держкомстат України. Офіційний сайт [Электронный ресурс]. — Режим доступа: / <http://www.ukrstat.gov.ua>
21. Рябкова Д. Тихая налоговая гавань / Д. Рябкова // *Инвестгазета*. — 2011. — № 26. — С. 10–11.
22. Офіційний сайт ДПА України [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // <http://www.sta.gov.ua>
23. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/publication/2010/06/11/238049>
24. *Инвестгазета*. — 2011. — № 12. — С. 25
25. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/svoboda-slova/rassledovanie/69814>
26. Снежко Е. Налоговые мстители / Е. Снежко // *Инвестгазета*. — 2011 — № 3 — С. 13.

## МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ: ОФФШОРНЫЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР РИСКА

Левковец Е. Н.

Выявлен рисковый потенциал оффшорной деятельности для модернизации экономики Украины. Показана современная трансформация оффшорного сектора мировой экономики. Определены наиболее распространенные оффшорные схемы. Классифицированы мотивы и последствия их использования в Украине. Предложены меры по нейтрализации негативного воздействия оффшорной деятельности.

**Ключевые слова:** оффшорная зона, спарринг-оффшорная схема, модернизация, риски

## THE MODERNIZATION PERSPECTIVES FOR UKRAINE: OFFSHORE ZONES AS A RISK FACTOR

Levkovets O. M.

The risk potential of offshore activity for modernization of the Ukrainian economics was established. It was demonstrated the contemporary transformation of the world economics offshore sector. The most circulated offshore schemes were determined. The motives and consequences to them using for Ukraine were classified. The measures for neutralization of a negative impact or offshore activity were proposed.

**Keywords:** offshore zone, sparing-offshore scheme, modernization, risks

УДК 330.1:340.12:613/614

## ЄДНІСТЬ ПРАВОВОЇ, СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ ТА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

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

*Розглянуто взаємозв'язок правової та соціально орієнтованої держави з ефективною охороною здоров'я, яка спирається на прогресивне фінансування. Цей принцип дає змогу забезпечити суспільну солідарність і захистити бідних, хворих та похилих людей. В Україні він не спрацьовує, бо національний продукт перерозподіляється на користь олігархії. Тому реформи в охороні здоров'я слід розпочинати з корінного питання.*

**Ключові слова:** *правова соціальна держава, охорона здоров'я, олігархія, прогресивне фінансування, регресивне фінансування.*

**Постановка проблеми.** Проголошення і початок здійснення реформ в охороні здоров'я на базі пілотних проектів у Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській областях та м. Києві обумовлені жалюгідним станом галузі та суспільного здоров'я і тому заслуговує на особливу увагу. Відповідно до даних ООН за 2010 р., Україна увійшла до дев'ятки держав, де показник очікуваної тривалості життя при народженні нижче за показники 1970-х років: він дорівнює 68,6 року [3]. Проте розв'язання проблеми поліпшення здоров'я українських громадян потребує ранжування кроків щодо ефективного

здійснення реформ. Ігнорування першочергових, найсуттєвіших змін у суспільстві, які мусять привести соціально-економічну систему до визначених конституційних канонів, концентрація сил на важливих, але другорядних заходах, не матимуть успіху. І навпаки, вони є вірогідними тоді, коли дійсно будується правова, соціальна держава, яка передбачає масштабні соціальні перетворення.

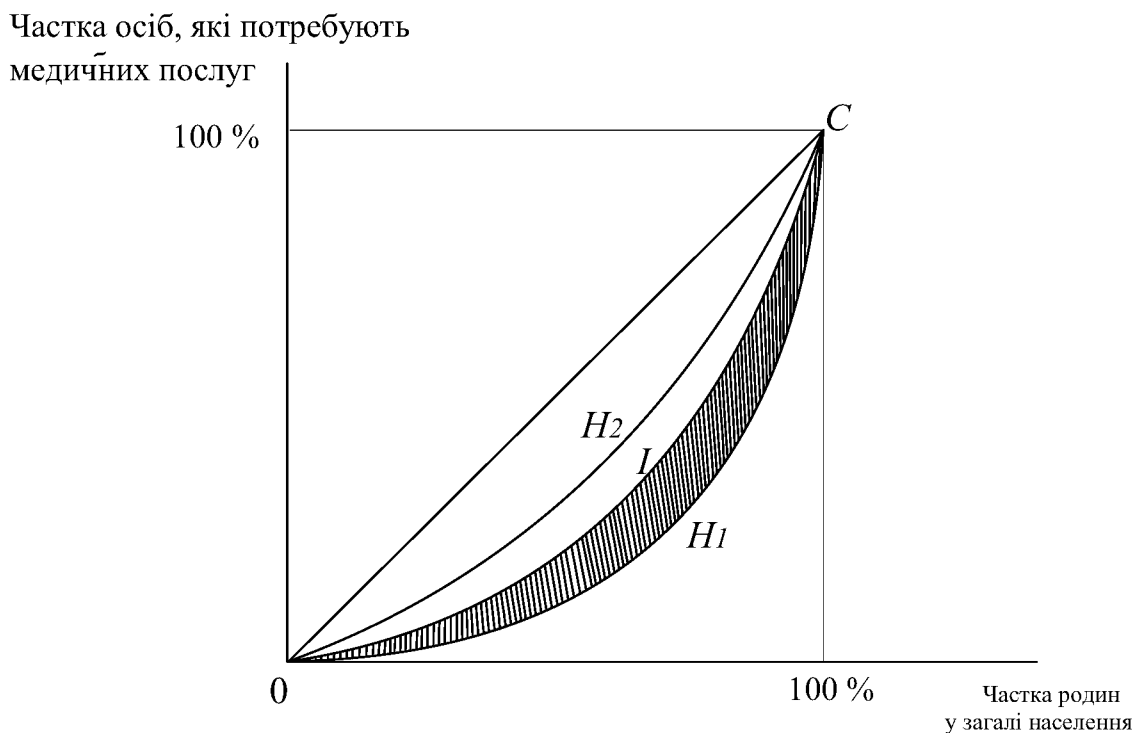
**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні проблеми фінансування і розвитку охорони здоров'я розглядаються у роботах багатьох економістів і юристів — Л. Безтелесної, О. Костюченко, І. Куценко, Е. Лібанової, З. Лободіної, В. Новикова, О. Новикової, Я. Остафійчук, В. Пашкова, І. Райзберга, І. Шеймана та ін. Зазвичай акцент наголошується на обмеженості ресурсів, які спрямовуються на розвиток охорони здоров'я, непродуктивних витратах та інших недосконалостях власне фінансування галузі. Пропонуються методи залучення додаткових коштів та їх ефективного використання. Але на практиці частка державної охорони здоров'я в Україні не піднімається вище за 3,7–3,8 % ВВП. В. Пашков слушно пропонує встановити конституційну та адміністративну відповідальність вищих органів влади за недосягнення визначених соціальних індикаторів [5, с.181]. Ці окремі кроки дуже важливі, але в умовах відсутності правової держави як такої з соціально орієнтованою ринковою економікою синергетичного ефекту не дають. Тому необхідне теоретичне осмислення прямого зв'язку між типом держави і можливістю виконання рекомендацій учених щодо ефективної охорони здоров'я, а потім — політична воля представників влади стосовно її здійснення всупереч опору з боку тих, хто отримує економічну ренту від соціальних негараздів і постійного порушення прав українських громадян.

**Формулювання цілей.** Мета статті — обґрунтувати єдність конституційного принципу рівного доступу громадян до медичних послуг у соціальній державі і прогресивного фінансування охорони здоров'я, а також виявити головну причину суперечності між декларацією прав та їх реальним забезпеченням в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній теорії питання, пов'язані із сутністю правової держави, розглядаються в аналізі змішаної економіки, її державного регулювання, а також інституційного середовища, особливо формальних норм економічної поведінки різних суб'єктів. Як правило, економісти додержуються юридичного тлумачення правової держави [1, с. 524]. Вони збагачують його економічним змістом і, розглядаючи напрями соціальної політики і розвитку охорони здоров'я, мають орієнтуватися на виконання прав людини, їх непорушність з боку держави та відповідність Конституції. Економічний аналіз з урахуванням правових норм створює коридор можливостей і головний вектор соціально-економічних реформ.

Найбільш ефективно охорона здоров'я розвивається у правовій державі

розвиненого громадянського суспільства і соціальної держави, де реально забезпечуються соціально-економічні права людини. І навпаки, неспроможність держави ефективно виконувати соціальну функцію негативно позначається на розвитку охорони здоров'я. Річ у тім, що нерівність населення щодо розподілу доходів, яка визначально притаманна ринковій економіці, трансформується в дедалі більшу нерівність в оплаті лікування, тобто його фінансування багатими та бідними верствами суспільства є неоднаковим. Ступінь цієї нерівності наведено на *рис. 1*.



*Рис. 1.* Крива Лоренца і нерівність у фінансуванні медичних послуг

Тут зображено криву Лоренца *I*, яка показує ступінь нерівності у розподілі доходів населення, а також дві криві — *H<sub>1</sub>* та *H<sub>2</sub>*, які позначають відповідні грошові вкладення в охорону здоров'я різних верств населення. Якби крива *H<sub>1</sub>* лежала на кривій *I*, то нерівномірність у розподілі медичних послуг була б пропорційною до доходів окремих індивідів, тобто відповідала коефіцієнту Джині. Але зі зростанням доходів громадян частка їхніх витрат в охорону здоров'я зменшується, тому у випадку кривої *H<sub>1</sub>* слід говорити про регресивне фінансування галузі на шкоду незаможним громадянам. Порушується принцип рівного доступу до медичних послуг, що характерно для вільного ринку і несоціальної держави. Саме ця картина спостерігається у країнах, які розвиваються, де державний сектор охорони здоров'я невеликий, а переважає ринок приватних медичних послуг з прямим рухом грошей від пацієнтів до лікаря (у вигляді безпосередніх платежів). Про регресивне фінансування медицини свідчать також неформальні, тіньові платежі медикам — вони

поширені у Греції, Іспанії, Італії, країнах колишнього СРСР. Навпаки, крива  $H$ , означає фінансування галузі на прогресивних засадах: зі зростанням доходів громадян частка їхніх витрат на охорону здоров'я також зростає. Ця політика адекватна соціальній державі.

Нерівність в оплаті (фінансуванні) медичних послуг різними верствами населення доповнюється нерівністю в їх отриманні, остаточному споживанні (рис. 2). Річ у тім, що незаможні верстви населення, насамперед діти, літні люди, психічно хворі, потребують більше лікувально-діагностичних процедур порівняно зі звичайними товарами. Їм набагато важче оцінити свої потреби в лікуванні і вимагати їх задоволення від фахівців. Крім того, існує суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), і віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та наприкінці життя).

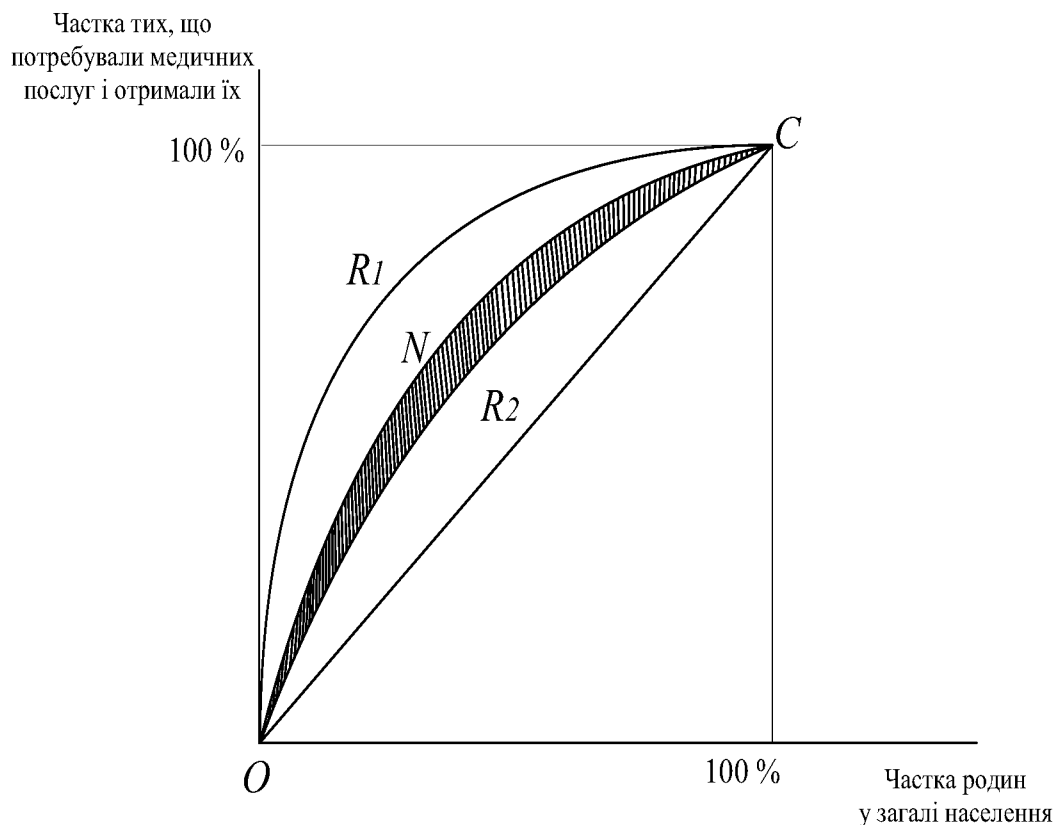


Рис. 2. Нерівність щодо задоволення потреб у медичних послугах

На рис. 2 показано, що крива концентрації захворювань і осіб, які потребують лікування —  $N$  знаходиться вище бісектриси  $OC$ . Це свідчення того, що стан здоров'я незаможних людей у середньому гірший, ніж багатих. Тому бажано, аби вони більше за інших лікувалися. Тоді криві  $R$  ( $R_1, R_2$ ), що позначають отримувані медичні послуги, лежали б на кривій  $N$ .

Якщо криві  $R$  ( $R_1, R_2$ ) знаходяться вище кривої  $N$  і постають у вигляді  $R_2$ , то це означає, що малозабезпечені верстви населення отримують більше медичних



послуг, ніж це було б можливо за пропорційного розподілу потреб та рівня їх задоволення, тобто при збігові  $N$  і  $R$  ( $R_1, R_2$ ). Це сприятлива ситуація для незаможних, адже тут вони отримують пріоритет. На жаль, сам по собі ринок її не гарантує, це може забезпечити тільки соціальна держава. Якщо ж крива задоволення потреб пролягає нижче їх рівня і набуває вигляду кривої  $R_2$ , це означає, що малозабезпечені верстви лікуються менше за потрібне. Ця ситуація — сприятлива вже для багатих. Вона притаманна вільному ринку. Ступінь нерівності можна визначити на ділянці між  $N$  та  $R_2$ .

Зазвичай, соціальна держава є правовою. Проте між ними не завжди існує тотожність. Історично консервативна, англосаксонська модель розвитку, яка притаманна перш за все США і Великій Британії (особливо вона брала гору наприкінці 1970-х — на початку 1980-х років через уповільнення економічного зростання та галопуючу інфляцію), не спрямована на першочергове виконання соціальної функції. Навпаки, вона передбачає ставку держави на заохочення приватного бізнесу, підвищення ділової активності шляхом послаблення податкового тягаря на нього, скорочення зайвих бюджетних витрат на соціальні програми тощо, тобто модель ґрунтується на економічному лібералізмі. Для США характерне приватне медичне страхування. Між страховими компаніями, лікувальними закладами розвивається інтенсивна конкуренція за найбільш привабливих пацієнтів з точки зору платоспроможності і віку. У приватних американських закладах лікування оплачується за принципом «гонорар за послугу» (*fee-for-service*), що прискорює диференціацію суспільства з критерію доступу до лікування. Середня тривалість життя американців, за даними ОЕСР 2009 р., менша, ніж у Великій Британії, Скандинавських країнах, Німеччині, Франції і навіть Греції, Іспанії, Словенії, показник дитячої смертності — вищий, ніж у Великій Британії [8]. Платоспроможні американці мають найвищий рівень охорони здоров'я у світі, але розшарування населення за рівнем споживання медичних послуг є досить високим, незважаючи на реформи Б. Обама. Приватне медичне страхування існує також у Швейцарії, Філіппінах, Південній Кореї та Австралії.

У той же час некоректно стверджувати, що правові держави англосаксонської моделі не підтримують охорону здоров'я. По-перше, це країни з пост-індустріальним розвитком, де інвестиції в людський капітал є пріоритетними, що стримує традиційний американський або англійський консерватизм. По-друге, правова держава — це такий її статус, за допомогою якого громадяни мають гарантовану можливість захистити свої інтереси. Культ закону не дозволяє обмежувати конституційні права людини, адже у багатьох провідних країнах чинною законодавчою нормою є рівний доступ громадян до охорони здоров'я. У Великій Британії, яка належить до англосаксонської моделі розвитку, не останню роль до того ж відіграє традиційний для Європи інституційний чинник — християнська мораль милосердної допомоги хворим.

Крім того, великий політичний вплив на європейський розвиток охорони здоров'я справили дві світові війни. Перша Світова війна прискорила становлення виборчої системи, профоб'єднань, які захищають права людини, а Друга — зумовила зростання державного сектору та інших соціальних перетворень.

Ще у 1948 р. у Великій Британії сформовано національну систему охорони здоров'я Беверіджа — на честь економіста-реформатора соціального забезпечення. Подібні системи охорони здоров'я існують також в Ірландії, Канаді, на етапі створення — у середземноморських країнах, де державні витрати на медицину на душу населення за останні десятиріччя стрімко збільшилися. Наприклад, за даними ОЕСР, вони зросли у 1981—2009 роках (у доларах за ПКС) у Канаді — з 678,5 до 3081,1; Ірландії — 448,6 до 2836,1; Португалії — з 209,1 до 1632,6; Іспанії — з 317,9 до 2258,6; у 1987–2009 роках в Італії — з 887,3 до 2443; Греції — з 426 до 1643,7 [9].

Джерелом грошових коштів, призначених для національних систем охорони здоров'я, є прямі податки, які стягуються з фізичних та юридичних осіб. Хворі лікуються на безоплатній основі, а платником виступає держава. При цьому використовуються можливості конкуренції та передбачаються також платні послуги, які задовольняють додатковий попит на лікування з поліпшеним сервісом для забезпечених верств населення. Крім державних лікарень, що мають надавати встановлені стандарти медичної допомоги, існують також приватні клініки, послуги яких оплачуються або на прямій основі, або за рахунок добровільного страхування. Зазвичай лікарі можуть обирати, де працювати: у державному чи приватному секторі, а часто просто працюють за сумісництвом. Однак державний медичний ринок жорстко регулюється з приводу ціни та якості лікування, а приватний сектор не має суттєвого поширення.

Проте і США, які спираються на ліберальні цінності і не відбудовують соціальну державу за першочерговим пріоритетом (рівень перерозподілу ВВП тут менше 40 %), все ж таки не виступають їй антиподом. Так, зростає державне фінансування відомої системи «Medicare», яка охоплює лікування похилих людей віком старше 65 років. У 2010 р. воно складало 452 млрд дол., або майже 13 % федерального бюджету країни [10]. Причина полягає не тільки в постіндустріалізмі. Розвиток громадянського суспільства, якому сприяє правова держава, забезпечує високу частку громадських організацій у наданні медичних послуг, соціальну відповідальність бізнесу, а також контракти муніципалітетів з приватними фірмами, що компенсує відносну обмеженість соціальної функції на макrorівні.

Повністю протилежною до канонів консервативної моделі була патерналістська держава, притаманна СРСР. Неправова за змістом, вона повністю брала на себе регулювання умов життя людини. В охороні здоров'я патерналістська модель М. Семашка з жорсткою централізацією управління

галуззю мала єдине джерело — державний бюджет. Були відсутні конкуренція та відомі переваги приватного сектору — він стимулює інновації у медицині, маркетингове дослідження попиту і потреб, сприяє поширенню медичних послуг-субститутів та альтернативності пропозиції, вибору для покупців. Проте у 1960 р. витрати на охорону здоров'я у розрахунку на душу населення колишньої УРСР і США були приблизно на одному рівні (близько 150 дол.), а в більшості європейських країн — навіть менше. Зменшення фінансового забезпечення медичної галузі в СРСР розпочалося з 1975 р., і вона все більше розвивалася за остаточним принципом, тобто гроші на охорону здоров'я витрачалися після фінансування матеріального виробництва, воєнної галузі. У той же час в радянській моделі М. Семашка домінував профілактичний напрям медицини, і за цим критерієм вона вважалася однією з найефективніших. До останнього часу до цієї моделі, з певними застереженнями, тяжіла Білорусь.

Нова якість правової і соціальної держави водночас характерна для багатьох сучасних європейських країн, чому є свої причини. Етапи первісного накопичення капіталу в XVI–XVII століттях, становлення капіталізму і вільного ринку на європейському просторі супроводжувалися значним розшаруванням населення за рівнем доходів, а панування монополій наприкінці XIX ст. цей процес прискорили. На початку XX ст. і пізніше багато вчених і практиків господарювання прийшли до розуміння особливої ролі держави та запропонували методи соціального регулювання. Найнасиченим соціальним змістом характеризуються скандинавська модель і соціально-ринкове господарство Німеччини.

Скандинавську модель держави загального добробуту (яка існує у Швеції, Данії, Норвегії та Фінляндії до теперішнього часу) було закладено після Великої депресії XX ст., коли у Швеції почала стверджуватися соціал-демократична ідеологія. Це є типова ринкова модель, але з високим рівнем регулювання соціальної сфери, де найбільшу користь отримує середній клас. Держава здійснює активну соціальну політику, спрямовану на забезпечення солідарності громадян, розподіляє суспільні витрати, частка яких у ВВП сягає 60–70 % (державний бюджет є головним інструментом соціальної політики). Крім того, держава здійснює активну кредитно-грошову та фіскальну політику (ставки податків дуже високі, але прозорі та соціально спрямовані), а також регулювання зайнятості на ринку.

Німецька модель соціального ринкового господарства, яку було реалізовано у 1950-х роках під керівництвом Л. Ерхарда, передбачає високий рівень добробуту для переважної більшості громадян за умови економічних свобод і на основі конкурентного ладу. Ринок і вільне підприємництво розвиваються, але ринкового свавілля немає. Заперечуються як «державний дирижизм», тобто пряме втручання в економіку, що обмежує свободу громадян, так і традиційний

лібералізм А. Сміта з роллю держави як «нічного сторожа» і зловживання економічною владою. Соціальна держава європейського взірця забезпечує індивідуальні інтереси громадян, свободу вибору роду занять і професії, пересування, укладення договорів, об'єднань. Захист приватної власності є конституційним елементом і передумовою ефективного використання обмежених ресурсів. Держава коректує вади ринку, здійснює антимонопольну політику, нагляд за недопущенням зловживань, забезпечує конкурентний порядок, фінансову стабільність. Сутність соціального порядку, який постійно підтримується, — створення законодавчих та інституційних умов для реалізації принципу суспільної солідарності, соціальне партнерство в економіці. Основним напрямом соціальної держави є задоволення зростаючих потреб людей, захист їх від життєвих ризиків, створення рівних можливостей доступу до економічного життя і соціальних благ. Запорукою гармонії інтересів суспільства, окремих громадян і підприємств є економічна і політична демократія. Держава і суспільство підтримують незалежних політиків, суспільну думку і вільних громадян, які є відповідальними за свої дії. Держава створює умови для розвитку громадянського суспільства.

У країнах соціальної ринкової економіки не випадково існує модель охорони здоров'я Бісмарка (назва на честь німецького канцлера Отто фон Бісмарка, який наприкінці ХІХ ст. перетворив розрізнені медичні фонди на єдину і розгалужену систему медичного страхування). Зрозуміло, що до неї належать Німеччина, а також Австрія, Бельгія, Нідерланди, Франція, Люксембург. Соціальна держава цього типу характеризується обсягами перерозподілу ВВП через державний бюджет понад 50 %, значними суспільними витратами та внесками роботодавців до страхових фондів, розвиненою системою соціального партнерства, орієнтацією на повну зайнятість населення. Німецька система відрізняється наявністю різних медичних фондів державного обов'язкового страхування (з метою демонополізації), а також децентралізацією охорони здоров'я, значною роллю регіонів. Рівень фінансування охорони здоров'я в системах Бісмарка дорівнює від 10 до 14 % ВВП. Обов'язкове медичне страхування характерно також для Канади і стало буденною справою для нових країн ЄС.

Державні та соціально-страхові моделі охорони здоров'я виконують функцію перерозподілу ресурсів. Податки (або відрахування на медичне страхування) на законодавчій основі включаються до державного бюджету (або сукупного національного фонду страхування з територіальними підрозділами), а потім розподіляються відповідно до медичних потреб. Повна сума суспільних ресурсів, потрібних для надання державних медичних послуг, складається з бюджетних коштів та ресурсів страхового фонду. В системах охорони здоров'я Беверіджа переважає перше джерело, у системах Бісмарка — друге. При цьому обидві моделі спираються на особливу роль держави у регулюванні

ринку медичних послуг. Їх переваги полягають у найвищому ступені соціальної справедливості та солідарності населення, коли реалізується принцип «здоровий платить за хворого, багатий за бідного, молодий за похилого». Страхування, зокрема, дає змогу мінімізувати ризик непередбачених витрат на лікування за рахунок поєднання багатьох полісів в один портфель.

Проте сьогодні виникає чимало дискусій серед науковців і практиків державного регулювання про доцільність та ступінь перерозподілу суспільних ресурсів. Вони пов'язані з міграційною політикою в Європі, яка сприяє утриманню тих мігрантів, що живуть на соціальні пільги, зокрема в охороні здоров'я, за рахунок податків інших громадян. Утриманство породжує неробство, непристойну та агресивну поведінку, яку побачив увесь світ під час подій у Великій Британії улітку 2011 р. Як наслідок загострюються ксенофобські настрої серед корінного населення, зростають чисельність, авторитет та ідеї націоналістичних партій у парламенті. Терористичний акт улітку 2011 р. в Норвегії, яка посідає перше місце серед країн світу з індексу людського розвитку, свідчить про посилення напруженості і суперечностей між соціально орієнтованою економікою і дуже ліберальною міграційною політикою європейських країн. І реформа охорони здоров'я в США, яка сприяє європейській соціалізації суспільного життя, має свою межу. Вона передбачає право на медичне страхування всіх громадян, у тому числі безробітних (їх страховку сплачує держава), тобто існує можливість для певних груп мігрантів уникати працю взагалі і за рахунок інших платників податків отримувати медичну допомогу.

Яке значення має досвід соціальних держав для сучасної України? Відповідно до ст. 1 Конституції України формально ми теж маємо правову, соціальну державу, але за суттю — далекі від неї. Перехідна економіка стартувала з командної системи і в умовах відсутності відповідного законодавства, громадянського суспільства і незалежної судової влади зазнала дуже значного впливу вітчизняної олігархії. У 1990-ті роки хибний шлях напівтіньової приватизації та рейдерства викликав формування власників-хижаків, націлених зовсім не на розширене відтворення національного продукту, модернізацію і конкурентоспроможність виробництва та людський розвиток, а на миттєві надприбутки за допомогою перерозподільних актів, у тому числі з джерел державного бюджету. Приватизація факторів виробництва без ефективних інвестицій в людський капітал триває в Україні й донині. Корумпована олігархічна система виключає ефективний розподіл обмежених бюджетних коштів і можливість соціальної держави. Понад двох третин базисних сфер української економіки (хімічна промисловість та гірничо-металургійний комплекс) знаходяться під контролем лише декількох фінансово-промислових груп. Вони привласнюють більшість доходів від українського експорту, які мають наповнювати державний бюджет, зокрема бюджет охорони здоров'я.

Податкові надходження до державного бюджету України значно менші за можливі. Переважає не прогресивне, а пропорційне оподаткування доходів громадян, яке за визначенням не може сприяти підтримці незаможних, хворих та похилих. Спроба впровадити елементи прогресивного оподаткування новим Податковим кодексом України скоріше за все слабо вплине на ефективність охорони здоров'я з причини непрозорості фінансових потоків та їхнього перерозподілу. Адресного фінансування медицини за допомогою обов'язкового соціального страхування не існує. Ось чому навіть добросовісні платники податків в Україні (як правило, з державного сектору) в обмін на свої гроші не можуть отримати адекватні медичні послуги. Насправді зовсім не всі потенційні платники податків виявляють готовність їх платити та йдуть у тіньову економіку, бо за 20 років створився міцний інститут недовіри до влади. За даними міністра соціальної політики, фонд заробітної плати в Україні становить приблизно 490 млрд грн, з яких майже 50 млрд знаходиться в «тіні» [8]. Тому грошові джерела охорони здоров'я не просто об'єктивно обмежені як суспільні ресурси взагалі, що є одним з фундаментальних фактів економічної теорії і практики, а додатково штучно обмежені. Це аж ніяк не свідчить про соціально орієнтовану економіку, яка базується саме на прогресивному оподаткуванні, причому доходів усіх без винятку громадян.

Систематично українській капітал спрямовується в офшори, переховуючись від оподаткування, причому обсяг його стрімко зростає. За даними Держкомстату України, якщо на 1 липня 2007 р. інвестиції до Кіпру становили 10,4 млн дол., або 12,3 % від усього обсягу прямих інвестицій в ЄС, то на 1 липня 2009 р. — 5820,2 млн дол. (97,9 %), а на 1 липня 2011 р. — 6389,3 млн дол. (97,1 %) [2]. Остання цифра лише трохи менше (за офіційним курсом Національного банку України на 1 липня 2011 р.), ніж 53 млрд грн — витрати на охорону здоров'я у проекті державного бюджету України на 2012 р., який затверджено 14 вересня 2011 р. Кабінетом Міністрів України. А відповідно до державного бюджету на 2011 р., фінансування боротьби з туберкульозом, СНІДом та онкологічними захворюваннями, за рівнем поширення яких Україна є одним з лідерів у Європі, було скорочено на 58 млн — до 577 млн грн. При цьому демографічні проблеми загострюються. За даними Держкомстату України, чисельність наявного населення України станом на 1 серпня 2011 р. зменшилася на 1,39 млн громадян порівняно з 1 серпня 2005 р. і становить 45,67 млн. Кількість померлих дітей віком до одного року збільшилася за цей період на 126 і становила на 1 серпня 2011 р. 2575 чол. [2].

Фінансово-промислові групи мають своїх лобістів у парламенті України. Депутатам притаманні опортуністична поведінка, егоїзм та ігнорування уподобань і потреб виборців. Депутатська недоторканність доходить до абсурду, механізм відкликання депутатів не працює, виборчі списки є закритими для суспільства, а електорат мажоритарних округів елементарно скуповується. Приходячи в політику, народні обранці не тільки не втрачають впливу на

бізнес, а й багатократно його збільшують. Так, доходи депутата, який з українських мільярдерів посідає найбільш високе місце у рейтингу «Forbes», збільшилися у 2010 р. на 9 млрд дол. [4]. Це майже на 4 млрд дол. вище, ніж зведений бюджет охорони здоров'я у 2010 р., який складав 41,7 млрд грн. Узагалі на відміну від багатьох сусідніх країн зростання за перше півріччя 2011 р. статків українських компаній, які потрапляють до рейтингу 500 наймогутніших підприємств Центральної і Східної Європи, склало 123 %, у той час як темпи зростання реального ВВП в Україні порівняно з відповідним кварталом 2010 р. складають: за перший квартал 2011 р. — 105,2 %, за другий — 103,8 % [2; 5], тобто маємо неадекватний соціальній державі перерозподіл національного продукту. Податкова служба України нарахувала за висновками 2010 р. понад 7,3 тис. осіб з доходами понад 1 млн грн. Більшість з них мешкає у Києві, довкола влади [6].

Тобто, суспільні ресурси розподіляються на користь не охорони здоров'я, і витрати втрачених можливостей, або альтернативні витрати, дуже високі. Ті гроші, які галузь все ж таки отримує з державного бюджету, часто теж використовуються економічно та соціально неефективно завдяки застарілому менеджменту, структурно-технологічним диспропорціям, зайвої централізації, занепаду основних фондів. Та переважно бюджетні гроші втрачаються у тендерних угодах, при закупівлі ліків, тому що дуже величезними є і обсяги оптових продажів, і корупційні «відкати». Останні поступово поширюються на взаємовідносини аптек, біологічних лабораторій, головних лікарів, з одного боку, та лікарів — з другого. Непоодинокими є випадки, коли виділені бюджетні кошти самочинно перерозподіляються на місцях або непрофесіоналами, або залежно від хабарів чи політичних уподобань. Це спричиняє нерівномірне фінансування лікувальних закладів та зростання загроз для пацієнтів. Водночас збільшуються неформальні платежі медикам. Причому оплата лікування не означає його високої якості, а звернення громадян до суду з приводу лікарських помилок далеко не завжди гарантує, що справи розбиратимуться справедливо, а рішення ухвалюватимуться відповідно до закону. Це зумовлено високим рівнем корупції і тим, що одна з ознак правової держави — незалежність судової влади — не спрацьовує. Ось чому попри ст. 49 Конституції України громадяни не мають гарантованої можливості захистити свої права на безоплатну медичну допомогу.

**Висновки.** Економічною основою єдності правової, соціальної держави та ефективного розвитку охорони здоров'я є розподіл на її користь суспільних ресурсів, фінансування галузі на прогресивних засадах: зі зростанням доходів громадян частка їхніх витрат на охорону здоров'я також зростає; мало-забезпечені верстви населення, похилі та хронічно хворі люди отримують більше медичних послуг, ніж це було б можливим за пропорційного розподілу потреб та рівня їх задоволення. Тобто, виконується принцип солідарності — багатий сплачує за бідного, здоровий за хворого, молодий за похилого.

Конституційні норми, які визнають державу Україна соціальною, є необхідною, але недостатньою умовою реальної соціальності. Декларації про надання безоплатних медичних послуг не мають реального забезпечення, оскільки в Україні побудовано кланово-корупційну систему, де інтереси олігархії, яка підкоряє судову систему, і окремих громадян (та суспільства) прямо протилежні. Тут здійснюється регресивне фінансування галузі за рахунок незаможних, похилих та хворих громадян. Розшарування населення, зумовлене доходами, посилюється додатковим розшаруванням у доступі до охорони здоров'я. Запорукою поліпшення суспільного здоров'я є розведення великого бізнесу і законодавчої та виконавчої гілок влади, вектор відбудовування насправді правової, соціальної держави, тобто реалізація принципу непорушності прав людини, створення досконалої правової системи і незалежної судової влади, підтримка розвитку громадських організацій узагалі та в охороні здоров'я. Похідними від корінних питань є інші: вдосконалення менеджменту і фінансування, а також децентралізація галузі, впровадження медичного страхування, створення належних умов праці лікарів, формування інституту сімейних лікарів тощо. Цю послідовність — від головного до похідного — повинні мати на увазі організатори реформ в охороні здоров'я України.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Большой юридический словарь / под ред. А. Я. Сухарева, В. Д. Зорькина, В. Е. Крутских. — М. : ИНФРА-М, 1998. — IV, 790 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
2. Держкомстат України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Доповідь про розвиток людини 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2010\\_RU\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Complete.pdf)
4. Доходы Ахметова выросли до 9 млрд долларов /Деньги.ua /2011. — 1 июля. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dengi.ua/news/83439>
5. Пашков В. М. Засади формування державою господарсько-правової політики у сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков. // Екон. теорія. — 2011. — № 2. — С. 180–188.
6. Финобзор. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.finobzor.com.ua/novosti/nid/2237>
7. Экон. известия. 2011. — 6 сент. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://news.eizvestia.com/news\\_economy/full/](http://news.eizvestia.com/news_economy/full/)
8. NEWSMARKET 2011. — 8 вер. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.newsmarket.com.ua/2011/09/>
9. OECD Health Data: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en\\_2649\\_37407\\_2085200\\_1\\_1\\_1\\_37407,00.html](http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en_2649_37407_2085200_1_1_1_37407,00.html)
10. What the Medicare Debate Means to You? / The Wall Street Journal. — 2011. — 14 April [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://online.WSJ.com/article/html>



## ЕДИНСТВО ПРАВОВОГО, СОЦІАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Каминская Т. М.

Рассмотрена взаимосвязь правового и социально ориентированного государства с эффективным здравоохранением, которое опирается на прогрессивное финансирование. Этот принцип дает возможность обеспечить общественную солидарность и защитить бедных, больных и пожилых людей. В Украине он не срабатывает, поскольку национальный продукт перераспределяется в пользу олигархии. Поэтому реформы в здравоохранении следует начинать с коренного вопроса.

*Ключевые слова:* правовое социальное государство, здравоохранение, олигархия, прогрессивное финансирование, регрессивное финансирование.

## UNITY OF LEGAL SOCIAL STATE AND HALTH CARE

Kaminska T. M.

The article is devoted to the interconnections between legal, socially oriented state and effective health care which base itself on progressive financing. This principle allows to supply a public solidarity and to protect poor, ill and elderly people. In Ukraine it doesn't work because of distribution of the national product in favor of oligarchy. So reforms in health care need to be starting from the root point.

*Keywords:* legal social state, health care, oligarchy, progressive financing, regressive financing.

УДК 343.9:330.1

## НЕДОЛІКИ І ПРОРАХУНКИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

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

*Проаналізовано причини стратегічних і тактичних прорахунків економічної політики держави у сфері паливно-енергетичного комплексу як сприяючих умов*

тінізації і криміналізації енергетичних галузей. Досліджено проблеми удосконалення форм і методів державного управління енергетичною безпекою країни.

**Ключові слова:** паливно-енергетичний комплекс, управління енергетичною сферою економіки, загрози енергетичній безпеці, форми і методи державного регулювання.

**Постановка проблеми.** Посилення прямого і непрямого впливу держави на економічні процеси є визначальною рисою сучасного шляху забезпечення економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі. За таких умов особливого значення набуває досконалість форм і методів державного регулювання, які далеко не завжди можуть бути адекватними поставленим цілям.

Недостатня ефективність економічної політики держави гостро відчувається у найбільш вразливих галузях і сферах економіки, до яких належить паливно-енергетичний комплекс. (ПЕК)

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам державного управління сферою ПЕК приділяється значна увага у вітчизняних і зарубіжних економічних та правових публікаціях. Серед них слід відзначити праці таких учених, як О. Амоша, І. Александров, Ю. Архангельський, В. Вишневський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, П. Друкер, Р. Ентов, Б. Кваснюк, В. Полтерович, О. Радигін, Д. Родрік, В. Семіноженко, А. Соколовська та ін. [1; 3–6; 8; 9; 15–18; 20].

Недостатню ефективність державного управління об'єктами ПЕК фахівці пов'язують як із загальними проблемами трансформаційного періоду, так і з впливом суб'єктивних чинників. Разом з тим, на наш погляд, потребують більш докладного аналізу першопричини тривалих негативів у сфері управління ПЕК, які в сучасний період характеризуються розширеним відтворенням і стають детермінантами тінізації та криміналізації сфери ПЕК.

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз першопричин сучасних недоліків і прорахунків державного управління об'єктами ПЕК як сприяючих умов поширення злочинності в енергетичній сфері, а також пошук шляхів удосконалення форм і методів забезпечення енергетичної безпеки держави.

**Виклад основного матеріалу.** Урядове регулювання сфери ПЕК відбувається за такими напрямками [10, с. 223]:

– інституційне забезпечення ринку енергоносіїв. Передбачає контроль уряду за діяльністю правових інституцій, що сприяють роботі ринкового механізму, керуванню фінансовими потоками, забезпеченню дотримання законодавства про ринкову конкуренцію, яка має за мету запобігання нечесним методам ведення бізнесу (шахрайству) і виникненню монополій або регламентуванню їх діяльності;

– регулювання розвитку державних інститутів, узгодження інтересів виробників енергоресурсів і держави.

Враховуючи, що діяльність підприємств сфери ПЕК відбувається в макроекономічному просторі, а продукція сфери ПЕК має ознаки суспільних благ, ринкове саморегулювання енергетичної сфери не може бути самодостатнім. Ринок неспроможний самостійно задовольняти потреби у цих суспільних благах. Необхідність активного державного втручання в сучасних умовах зумовлюється також неспроможністю ринку розв'язувати проблему вимірювання та компенсації зовнішніх екстерналій (втрати від ринкових трансакцій, що відображені у цінах); недосконалістю інформації, що зумовлює значні втрати та ризики учасників трансакцій; циклічною формою відновлювального процесу в ринковій системі (кризи, спади виробництва, безробіття, інфляція);

регулювання соціальних питань сфери ПЕК. Проблеми соціального захисту доповнюються подальшим посиленням антропогенного навантаження на довкілля, погіршенням і без того несприятливої економічної ситуації внаслідок високої ресурсо- і енергомісткості виробництва. Все більш значної уваги потребують старопромислові регіони (особливо Донбас) у плані вирішення питань реструктуризації галузей, безробіття, соціальної інфраструктури тощо.

На жаль, розрив між цілями і завданнями, з одного боку, і конкретними заходами — з другого є головною ознакою сучасного регулювання галузей ПЕК. Фахівці вбачають основну причину цього стану в тому, що переважна частина програмних завдань, як правило, знеособлена і не має конкретних суб'єктів як відповідальних за реалізацію в особі органів влади, так і зацікавлених у реалізації в особі суб'єктів господарювання [12, с. 54].

Це накладає свій відбиток і на особливості формування і реалізації державної програми управління ПЕК, серед яких виділяють насамперед [1, с. 10]:

– істотне відставання від вимог часу процесу визначення стратегічних орієнтирів для розвитку сфери ПЕК, пріоритетів у досягненні і підтриманні конкурентоспроможності як у контексті внутрішньої соціально-економічної стратегії, так і у площині гео економічних і геополітичних інтересів держави;

– неадекватність застосування і реалізації державного управління ПЕК новим інституційним умовам, серед яких — динамічні зміни у структурі власності, поява нових центрів економічної влади, котрі ухвалюють рішення, керуючись власними інтересами, що, як правило, не збігаються з суспільними;

– незавершеність системних інституційних і ринкових перетворень як необхідних передумов для ефективного функціонування і динамічного розвитку ПЕК (вони стосуються структури і захисту прав власності, механізмів державного регулювання, економічної інфраструктури тощо);

– серйозні суперечності між окремими галузями ПЕК та виробництвами, а також пов'язані з ними міжгалузева конкуренція і гостре суперництво у законодавчому полі та владних структурах;

– збереження суперечностей між загальнонаціональними, регіональними та локально-груповими інтересами у сфері ПЕК, відсутність ефективних і суспільно «прозорих» форм взаємодії бізнесу, держави та суспільства, а також, як наслідок, вирішальний вплив політичного контексту та лобіювання на ухвалення рішень щодо розроблення і реалізації промислової стратегії;

– відсутність єдиної суспільно-політичної платформи та політико-економічної волі щодо дій з реформування енергетичного сектору економіки, збереження високого ступеня ідейно-концептуального протистояння при вирішенні принципів питань — приватизації (наприклад, великих промислових об'єктів або стратегічних підприємств), залучення іноземних інвестицій, визначення вектора і глибини економічної інтеграції тощо;

– неконтрольованість державою внаслідок системної кризи державного управління деяких чинників, які істотно впливають на процеси та результати діяльності галузей ПЕК в Україні, причому не тільки зовнішніх (що певною мірою є об'єктивним), а й внутрішніх.

Дослідники звертають увагу на неефективне використання державних коштів у сфері ПЕК. Аналіз структури державних видатків на економічну діяльність, а також обсягу і структури державних інвестицій в основний капітал показує, що ПЕК у ряду пріоритетів економічної політики держави спускається з першого місця (2001 р.) на друге (2004 р.) і зараз перебуває на сьомому. Більша частина бюджетних коштів (66–80 %), що виділяються на підтримку ПЕК, потрапляє у вугільну галузь [17, с. 28]. Вуглевидобуток фінансується державою постійно, хоча частка бюджетних витрат на нього має тенденцію до зниження. Крім того, прямі бюджетні видатки заповнюються непрямыми формами їх фінансування (податкові пільги, неплатежі до бюджету і державних соціальних фондів, списання та реструктуризація боргів, надання державних кредитів, державні гарантії по іноземних кредитах тощо).

Натомість саме ця галузь має у своєму активі найбільшу кількість нормативних актів з регулювання її діяльності, які передбачають реалізацію не тільки відповідних галузевих програм, проведення економічних експериментів, а й надання численних пільг, списання заборгованості, у томі числі перед бюджетом, визнання особливої престижності праці її працівників з подальшим наданням соціальних пільг та ін. Це є результатом потужного галузевого лобізму, рентоорієнтованої поведінки владних структур [8, с. 42].

Тому не випадково постійно змінювалася організаційна структура управління галуззю. Функції Мінвуглепрома передавалися Мінпаливенерго; шахти як технічні одиниці об'єднувалися в шахтоуправління або ж виводилися з їх складу; створювалися холдингові компанії, які потім ставали державними підприємствами і т. д. Широко застосовувалася практика позбавлення господарської самостійності шахт з їх подальшою грабіжницькою приватизацією.

Структурна перебудова галузі, розпочата ще у 1996 р., по суті звелася лише до ліквідації глибоко збиткових, безперспективних шахт, де собівартість видобутку в два-чотири і більше разів вище за ціну реалізації вугілля. На таку «реструктуризацію» витрачаються чималі кошти, і цьому процесу немає краю внаслідок розпорошення, а нерідко і значних розкрадань бюджетних грошей. Із переданих під закриття 137 шахт повинні бути ліквідовані на теперішній час 133, але з державного реєстру виключено лише 27.

Рахункова палата неодноразово наголошувала на фактах привласнення і нецільового використання бюджетних коштів. Строки ліквідації шахт постійно переносяться, а кошторисна вартість проектів уже зросла до 1,5 млрд грн. Подальше затягування строків призведе до зростання витрат бюджету ще на 3,7 млрд грн [11, с. В4]. Складається враження, що «реструктуризація» затягується штучно, аби зберегти доступ до бюджетних коштів.

Протягом десяти років велися пошуки дієвого варіанта державної підтримки збиткових шахт. У серпні 2003 р. Кабінет Міністрів України затвердив порядок надання державної підтримки вугледобуваючих підприємств за рахунок коштів державного бюджету на часткове покриття витрат на собівартість продукції і будівництво та технічне переобладнання підприємств з вуглевидобутку. Ці кошти повинні були використовуватися для зменшення собівартості і підвищення продуктивності праці.

Порядок державної підтримки постійно змінювався, але основний принцип — розподіл коштів на часткове покриття витрат по собівартості пропорційно збиткам шахт — зберігався. Це абсолютно не стримує пошук резервів, підтримує намагання зберегти збитковість, щоб мати право на державну підтримку, і, звісно, не сприяє поліпшенню показників галузі. Часто кошти використовують на інші цілі: погашення боргів по зарплаті, оплата кредитів, використаної електроенергії тощо. До того ж державна підтримка на технічне переозброєння залежить і від масштабів галузевого лобізму.

У ПЕК України досі на законодавчому рівні не врегульовано формування цін на вугілля, а підзаконні акти, як відмічалось в рішенні РНБО (травень 2008 р.), часто лише погіршують ситуацію [13].

У травні 2008 р. Кабінет Міністрів України ухвалив чергову Концепцію реформування вугільної промисловості, яка теж базується на принципах раніше прийнятих програм. У ній акцентується проблема приватизації шахт [14], здійснити яку поки що неможливо головним чином через відсутність законодавчого вирішення проблемних питань, пов'язаних із причинами передавання збиткових шахт у приватну власність. Більш-менш рентабельні шахти були приватизовані ще в часи перших «хвиль» приватизації.

Фахівці відзначають негативні наслідки державної підтримки вугільної промисловості на сучасному етапі:

– державні кошти спрямовуються переважно не на розвиток галузі, а на забезпечення її поточної діяльності, а також на розв'язання проблем без усу-

нення причин їх вирішення. До того ж безмежність і безстроковість державної фінансової підтримки не спонукають до розв'язання власних базових проблем. Це дозволяє нерентабельним підприємствам не банкрутувати, а рентабельним — не опікуватися проблемами підвищення ефективності виробництва;

– дотації на покриття збитків вуглевидобувних підприємств, часткове покриття собівартості вугілля не стимулюють їх до поліпшення господарських і фінансових показників своєї діяльності;

– відсутність ефективного контролю за використанням державних коштів призводить до їх нецільового використання і розкрадання [17, с. 28].

Недосконалість державного управління яскраво виявляється і в інших галузях ПЕК. Так, незважаючи на те, що підприємства, які виробляють, транспортують і постачають теплову енергію для населення, отримують імпортований газ за ціною значно нижчою закупівельної, тарифи на теплову енергію, які встановлюються місцевими органами влади у більшості регіонів, не покривають навіть вартість природного газу в загальній собівартості виробництва теплової енергії і відповідно не забезпечують джерел для розрахунків за нього. При цьому підприємства ПЕК повинні своєчасно виплачувати заробітну плату, утримувати виробничі об'єкти і виконувати поточні податкові зобов'язання.

Останнім часом проблема компенсації різниці в тарифах так і не була розв'язана в повному обсязі, що не дає можливості підприємствам, які виробляють, транспортують і постачають теплову енергію, розраховуватися за природний газ.

Подібна ситуація склалася і у підприємств газопостачання та газифікації. У них також значна заборгованість за природний газ унаслідок неефективності тарифної політики і несвоєчасного та неповного фінансування відповідних компенсацій, що фактично позбавило ці підприємства можливості повністю розрахуватися.

До того ж, зазначені підприємства для своїх виробничо-технологічних потреб використовують імпортований природний газ, ціна на який постійно зростає, а тарифи на послуги з постачання і транспортування природного газу, які встановлює НКРЕ, не покривають витрат на його придбання і переглядаються несвоєчасно, що призводить до зростання заборгованості.

Крім того, обл- і міськгази зазнають значних збитків унаслідок утрат певних обсягів газу при його постачанні споживачам, оскільки отримують від останніх плату відповідно до показників лічильників, а розраховуватися за договорами повинні за весь обсяг придбаного для споживачів газу.

Аналізуючи причини виникнення боргів в електроенергетичній галузі, фахівці зазначають [7, с. В4], що основна їх частина з'явилася в період структурної перебудови економіки держави, коли облэнерго виконували свої зобов'язання за постачання електроенергії без належної і своєчасної оплати.

Більш того, тарифи, що встановлювала НКРЕ, не покривали повністю фактичні витрати на виробництво, постачання та передавання електроенергії. Слід ураховувати й існування пільгових споживачів, які передбачені законодавством і по яких з боку держави не було встановлено джерела фінансування. Були допущені прорахунки і в подальшому регулюванні електроенергетичної галузі. Так, оподаткування наднормативних витрат електроенергії без урахування особливостей виробничого процесу поставок і вимог податкового законодавства щодо формування витрат на основі наявних первинних документів призвело до штучного збільшення оподаткування електропостачаючих компаній на суму близько 1 млрд грн. Це зумовило неможливість своєчасної виплати зарплати працівникам, скорочення персоналу, погіршення технічного стану електромереж, неможливість їх належної експлуатації, зниження надійності електрозабезпечення споживачів і навіть загрозу його припинення.

Отже, борги підприємств ПЕК склалися як унаслідок недобросовісного виконання ними своїх договірних зобов'язань (у першу чергу перед населенням), так і в результаті недосконалості тарифної і податкової політики держави.

Оскільки, на думку фахівців, у теперішніх умовах недоречно для погашення цих боргів збільшувати тарифи або вводити цільові надбавки до тарифів (зросте ціна на енергоносії для кінцевих споживачів, у тому числі для підприємств, що фінансуються з державного бюджету), було ухвалене рішення про списання заборгованості підприємств ПЕК перед бюджетом на суму понад 24 млрд грн відповідно з прийнятими 12 травня 2011 р. Верховною Радою законами № 3319-VI «Про деякі питання заборгованості за спожитий природний газ і електричну енергію» та № 3320-VI «Про внесення змін в Податковий кодекс України щодо питань оподаткування природного газу і електричної енергії».

Більшість аналітиків схиляються до думки, що ці закони не вирішують проблем заборгованості у ПЕК. Тимчасова нормалізація діяльності основних господарських суб'єктів енергетичної сфери водночас означає абсолютне зменшення надходжень до державного та місцевих бюджетів. Також закони не містять чітко визначених сум заборгованості, що пропонується списати у форматі конкретних податків та зборів. До того ж, виникає загроза того, що впровадження механізму списання податкової заборгованості стимулюватиме суб'єктів господарювання до невиконання своїх зобов'язань, послаблення договірної і платіжної дисципліни у сфері ПЕК. При цьому відповідно до ч. 2 ст. 25 ГК України органам державної влади забороняється приймати акти або здійснювати дії, які визначають або ставлять в нерівне становище окремі категорії суб'єктів господарювання.

Зазначені закони не повністю узгоджені з чинними, раніше прийнятими, що зберігають чинність. Ще 25 червня 2005 р. було ухвалено Закон «Про заходи, спрямовані на забезпечення постійного функціонування підприємств

паливно-енергетичного комплексу», який визначив спеціальну процедуру погашення заборгованості підприємствами ПЕК, строк дії якої не перевищував дев'яти місяців. Ураховуючи об'єктивні обставини практичної реалізації такої процедури, її дія неодноразово пролонговувалася відповідними законами у 2006–2011 роках і залишається до 1 січня 2013 р. У цьому зв'язку ухвалення нових окремих законів з питань погашення заборгованості підприємств ПЕК виглядає недостатньо коректно в правовій площині.

Неможливість реалізації в ПЕК позитивних структурних змін учені пов'язують також з впливом на галузь політичних чинників і політичної кон'юнктури. Непримиренна політична боротьба за здобуття влади в наступному політичному циклі, що підтримується конкуруючими бізнес-групуваннями, кардинальні розбіжності у погляді політиків на економічну модель країни зумовлюють постійну невизначеність перспектив ПЕК. Відсутність компромісів у політичних опонентів приводить до того, що прихід нової владної команди супроводжується прямим скасуванням або призупиненням виконання значної кількості рішень, ухвалених попередниками, у тому числі тих, що визначали формування поточної та перспективної ситуації в ПЕК [12, с. 55].

**Висновки.** Порушення регулятивних функцій управління ПЕК, що зумовили хибну політику проведення реформ, стали головною детермінантою криміналізації цієї сфери і поширення економічної злочинності.

По-перше, реформи, що мали забезпечити системну трансформацію ПЕК, по суті не були системними. Інструментальні перетворення і заходи щодо фінансово-економічної стабілізації проводилися без відповідної структурної перебудови галузей ПЕК, спрямованої на економічне зростання, при забезпеченні стабільності виробництва, інвестицій та соціальної сфери.

По-друге, була невірно оцінена здатність сфери ПЕК до самоорганізації, у зв'язку з чим швидкими темпами скорочувалися обсяги державного регулювання.

По-третє, не була продумана система фінансових структур, що мала забезпечити фінансування ПЕК в умовах транзиції.

По-четверте, прорахунки при проведенні приватизації. З одного боку, здійснювалося фактично безоплатне передавання державного майна у руки нових власників, а з другого — держава самоусунулася від відповідальності за подальшу долю приватизованих об'єктів.

По-п'яте, домінуючою настановою в поведінці господарюючих суб'єктів стало негайне і масштабне збагачення, часто незаконним шляхом, що заблокувало довгострокові інвестиції, структурну перебудову та економічне зростання.

У таких умовах видається за доцільне зосередити сили і кошти, весь потенціал державного управління ПЕК насамперед, на таких аспектах.



Завершення приватизації, незважаючи на всю складність цього питання. Приватні підприємства мають більш широкі можливості (за умов ефективного правового регулювання) в плані отримання інвестицій із державних джерел, позик на ринку капіталів, використання власного прибутку, зменшення адміністративного тиску, ефективності менеджменту.

Реформування оптового ринку електроенергії (ОРЕ). На діючому ОРЕ оптовий тариф давно вже не визначається ринком, а це означає, що інвестор не отримує реальних цінових сигналів. Унаслідок надмірного адміністрування в діючому ОРЕ з одним оптовим покупцем суб'єкти ринку не мають можливості вільного вибору контрагентів, як це практикується на інших видах ринків і в світовій практиці на ринках електроенергії.

Потрібні кардинальні зміни у підходах до тарифоутворення через:

- ринкове формування оптового тарифу в конкурентному секторі ПЕК;
- зміну підходів до тарифоутворення в секторі природних і штучних монополій, де функції ринку щодо формування тарифу виконує регулятор;
- ліквідацію відверто затратних методів тарифоутворення, що зводять нанівець будь-яку мотивацію до ефективності;
- відказ від перехресного субсидювання через тариф споживачів електроенергії, яке об'єктивно працює проти енергозбереження і відтворює надвисоку енергозатратність вітчизняної економіки.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Екон. України. — 2009. — № 11. — С. 4–14.
2. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Екон. України. — 2009. — № 12. — С. 4–13.
3. Архангельський Ю. Деякі питання структурної перебудови економіки України / Ю. Архангельський // Екон. України. — 2010. — № 9. — С. 26–33.
4. Вишневський В. Системно-динамічне моделювання розвитку старопромислових регіонів / В. Вишневський, І. Александров, О. Половян // Екон. України. — 2010. — № 7. — С. 37–49.
5. Геєць В. Ліберально-демократичні засади і курс на модернізацію України / В. Геєць // Екон. України. — 2010. — № 3. — С. 4–20.
6. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Екон. України. — 2011. — № 1 — С. 38–47; № 2. — С. 4–12.
7. Гусак Л. Чистка завалов / Л. Гусак // Щотижневик «2000». — 2011. — 10 червня.
8. Дементьєв В. Держава і регіони: чому немає згоди? (Інституційний аспект) / В. Дементьєв // Екон. теорія. — 2010. — № 1. — С. 39–48.

9. Друкер П. Задачи менеджмента в XX веке : учеб. пособие / П. Друкер. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. — 364 с.
10. Заблоцький Б. Національна економіка : підручник / Б. Заблоцький. — Львів : Новий Світ — 2000, 2010. — 582 с.
11. Звягильский Е. Модернизация угольной промышленности: концепция и основы стратегии / Е. Звягильский // Щотижневик «2000». — 2011. — 8 лип.
12. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні / Ю. Кіндзерський // Екон. України. — 2011. — № 1. — С. 48–58.
13. Концептуальні засади державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (енергоефективності) / Схвалено рішенням РНБО України від 30.05.2008 р. // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 56. — Ст. 1859.
14. Концепція реформування вугільної галузі / Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.05.2008 р. № 737 // Офіц. вісн. України. — 2008. — № 37. — Ст. 1244.
15. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопр. экон. — 2008. — № 4. — С. 15–24.
16. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопр. экон. — 2008. — № 8. — С. 5–13.
17. Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні / А. Соколовська // Екон. України. — 2008. — № 3. — С. 20–32.
18. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семіноженка, Б. Є. Кваснюка. — К. : Фенікс, 2007. — 556 с.
19. Федулова Л. Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Екон. України. — 2010. — № 9. — С. 12–26.
20. Rodrik D. Normalizing Industrial Policy, September 2007. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ksg.harvard.edu/rodrik>.

## НЕДОСТАТКИ И ПРОСЧЕТЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ ОБЪЕКТАМИ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Дарных Г. Ю.

Проанализированы причины стратегических и тактических просчетов в экономической политике государства в сфере топливно-энергетического комплекса как благоприятствующие условия тенезации и криминализации энергетических отраслей. Исследованы проблемы усовершенствования форм и методов государственного управления энергетической безопасностью страны.

**Ключевые слова:** топливно-энергетический комплекс, управление энергетической сферой экономики, угрозы энергетической безопасности, формы и методы государственного регулирования.

## FAULTS AND MISCOUNTS IN THE PUBLIC ADMINISTRATION OF THE FUEL-ENERGETIC COMPLEX UNITS

Darnopykh G.U.

The article is covering the reasons of the strategic and tactic miscounts in the public economic policy of the fuel-energetic complex as a favor conditions for illegal and criminal market development in this industry. A perfection of the forms and methods of the public administration of the national energetic safety is investigated.

**Key words:** fuel-energetic complex, administration of the national energetic sphere of the economy, forms and methods of the public regulation.

УДК : 33. 7: 330. 341. 1

## ЗАКОНОМІРНОСТІ ПРОЦЕСІВ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

*О. М. Гавриш, кандидат економічних наук, доцент  
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

*Подане авторське бачення щодо існуючих концепцій інноваційного розвитку підприємств в умовах ринкових відносин. Узагальнено чинники, що зумовлюють циклічність розвитку процесу інноваційних трансформацій підприємства.*

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційна стратегія.

**Постановка проблеми.** Соціально-економічний розвиток суспільства являє собою єдиний безперервний потік історичних подій, закономірності протікання яких обумовлюються перебігом трансформації продуктивних сил, спадкоємністю та послідовністю зміни виробничих відносин. Рушійною силою соціально-економічного розвитку є безупинне розширення духовних і матеріальних потреб та вимог людини. Результати суспільного розвитку зрештою позначаються на зростанні добробуту, ступені особистої свободи, міри самореалізації особистих прагнень кожного члена суспільства.

Головним джерелом виникнення кількісних, структурних, якісних трансформацій підприємства, які у сукупності визначають процес його соціально-економічного розвитку, є інноваційна діяльність. Інноваційний розвиток підприємства — це безперервний процес створення, свідомого по-

шуку та відбору, впровадження низки нововведень, які здатні призвести до якісного підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

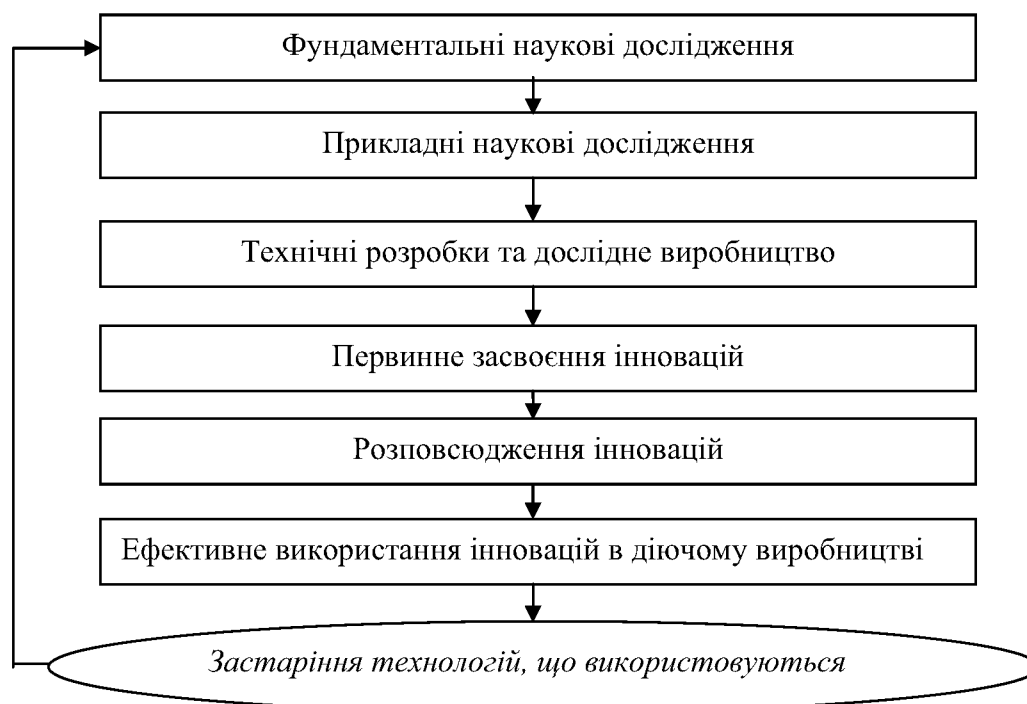
**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні дослідження закономірностей інноваційного розвитку здійснювалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених таких, як І. Ансоф, Й. Шумпетер, А. Чандлер, В. Геєць, М. Туган-Барановський, Л. Канторович, С. Ілляшенко, В. Дикань, Л. Українська та ін. Проте деякі аспекти щодо сутності інновацій і закономірностей протікання інноваційних процесів не дістали повного висвітлення

На думку С. Ілляшенка [3, с. 18], саме інноваційна діяльність, сутність якої полягає у створенні, впровадженні та поширенні інновацій, позначається на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінює навіть середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування та розвитку.

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз існуючих концепцій інноваційного розвитку підприємств в умовах ринкових відносин.

**Виклад основного матеріалу.** Провідна роль інновацій у процесі соціально-економічного розвитку підприємства, величезне різноманіття джерел, напрямів і чинників інноваційної діяльності зумовили виникнення численних поглядів та думок щодо економічної сутності інновацій, а також закономірностей протікання інноваційних процесів. З цієї точки зору можна виділити чотири основні концептуальні підходи до вирішення цього наукового питання: науково-технічний, ринковий, підприємницький та інтелектуальний.

Прихильники науково-технічної концепції інноваційного розвитку схильні вважати інноваційну діяльність одним з важливих етапів більш складного циклу «наука-техніка-виробництво» (рисунк).



Послідовність здійснення процесу «наука-техніка-виробництво»

Так, С. Ільєнкова пропонує розглядати інновацію як певний вид трансформації потенційного науково-технічного прогресу (НТП) в реальний, який утілюється в нових продуктах і технологіях [4, с. 6]. І. Рибаків вважає інноваційний процес перетворенням наукового знання в інновацію, тобто послідовним ланцюгом подій, у перебігу яких інновація визріває від ідей до конкретного продукту, технології або послуги та поширюється при практичному використанні [9]. На нашу думку, дослідження проблем науково-технічного походження інновацій характеризує насамперед джерела (передумови та можливості) виникнення інновацій та не дає змоги повною мірою пояснити питання відбору, прийняття рішень щодо ухвали впровадження, поширення і тиражування нововведень та ін.

Ринкова (конкурентна) концепція базується на пріоритетності ролі інновацій у забезпеченні реалізації ринкових можливостей підприємства та досягненні конкурентних переваг.

Головною метою впровадження інновацій, стверджує С. Ілляшенко, є реалізація певних ринкових можливостей, тобто напрямів діяльності підприємства, що відкриваються залежно від зовнішніх умов та специфіки його господарської діяльності [3, с. 56].

В умовах сучасних ринкових відносин вплив конкурентних чинників на інноваційні процеси поширюється та неухильно поширюватиметься надалі. Проте треба зазначити, що ринкова концепція переважною мірою відбиває бажані результати інноваційної діяльності, досягнення яких обмежується техніко-технологічними можливостями (динамікою НТП). Крім того, ухвалення рішення щодо вибору інновацій для реалізації ринкових можливостей майже неможливо відділити від носія цих інтересів (новатора, який не є фахівцем-науковцем) та його суб'єктивних уявлень щодо корисності нововведень.

Підприємницька концепція інноваційного розвитку базується на поглядах Й. Шумпетера [10], який вважав інновацію певною новою науково-організаційною комбінацією існуючих і новітніх виробничих чинників, що мотивується підприємницьким духом. Так, М. Круглов підкреслює неабияке значення підприємницьких мотивів для динаміки інноваційних процесів [6, с. 312–313]. Слід відзначити, що такий підхід переважною мірою базується на визнанні пріоритетності тільки однієї (підприємницької) з груп мотивів, які визначають динаміку інноваційного розвитку, в той час як мотиви інших учасників цього процесу залишаються поза увагою дослідників.

Суспільна концепція інновацій визначається орієнтацією на оцінювання інтегральних результатів упровадження нововведень (з точки зору суспільства, держави, підприємця або інших зацікавлених у діяльності підприємства соціальних груп). Так, Ю. Соколов, Э. Дикань та ін. зазначають, що поняття інновації може бути застосовано стосовно будь-яких нововведень у виробничій, комерційній, фінансовій, науково-дослідній, маркетинговій, управлінській та інших сферах, до будь-яких змін і вдосконалень, які забезпечують суспільний

прогрес, економію витрат або додатковий дохід [10, с. 311–312]. За змістом інновація вважається прямо протилежною консерватизму, який прагне зберегти поточний стан; інновація завжди спрямована на зміни, модернізацію та поліпшення у будь-якій сфері діяльності. Вітчизняні вчені наполягають на тому, що короткострокові вимоги ринку необхідно обов'язково доповнити створенням довгострокових механізмів, котрі дозволяють розвивати процеси накопичення капіталу, стимулювати розширене відтворення, що чимало визначає темпи економічного зростання країни.

Новітнім напрямом наукових досліджень, які базуються на суспільному підході до визначення природи інновацій, є концепція «економіки знання». Знання в сучасному суспільстві, на думку В. Гейця, є прямим результатом інноваційної діяльності, що на цей час має вийти на передній план у повсякденному житті [1, с. 6–7]. Економіка знань, вважає В. Геєць, — це економіка, де як спеціалізовані, так і повсякденні знання однаково важливі джерела зростання. При застосуванні таких знань поряд із природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим чинником стають процеси їхнього накопичення і використання, у результаті чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки. Неабияке значення для впровадження інновацій має форма знання, на якій повинно базуватися нововведення. Знання може виступати в експліцитній (легко передається в комунікаціях, може бути без значних утрат змісту формалізовано) та імпліцитній (базується переважно на досвіді і особистісних цінностях, важко піддається формалізації) формах. Наявність імпліцитного знання становить ту фундаментальну особливість людського капіталу, що зумовлює неможливість його повного привласнення підприємцем, корпорацією або державою, а також труднощі копіювання чи відтворення в будь-яких інших умовах.

На відміну від руху товарів рух знань відбувається не просто як акт передавання якихось матеріальних носіїв, а як перекладення їх у розум іншого індивіда.

Переваги суспільного підходу до вивчення закономірностей інноваційного розвитку полягають насамперед у комплексному характері дослідження інновацій, що прагне охопити всі чинники інноваційного процесу (хоча таке прагнення у деяких випадках призводить до ускладнення або навіть неможливості формалізації багатьох аспектів цього процесу).

Досить часто дослідники пропонують також концепції, які базуються на поєднанні різних підходів до дослідження закономірностей інноваційного розвитку. Наприклад, у деяких літературних джерелах [2; 5; 9] пропонується використовувати процесний («процес-результат») підхід до визначення природи інновацій. При цьому зазначається, що нововведення розвивається в часі і має чітко виражені стадії, інновації загалом притаманні як динамічний, так і статичний аспекти.

Отже, можна констатувати, що інноваційний розвиток підприємства являє собою безперервний процес створення, свідомого пошуку, відбору та впро-

вадження низки нововведень (інновацій) у сферах технології, економіки або організації виробництва і реалізації продукції, що ґрунтуються на використанні новітніх досягнень науково-технічного прогресу й здатні призвести до якісного підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, поліпшення ринкових позицій або збільшення суспільного ефекту. Специфічний зміст інновації на підприємстві становить забезпечення (сприяння здійсненню) якісних змін його діяльності.

Неоднозначна природа походження та різноманіття нововведень, які становлять основу інноваційної діяльності, зумовлює формування складної класифікаційної системи інновацій. Типізація інновацій за різними ознаками дає змогу конструювати економічні механізми та організаційні форми управління залежно від типу інновацій, визначити становище, форми реалізації та просування на ринку, які також будуть неоднакові для різних типів інновацій.

Вивчення економічної природи та складу чинників інноваційного розвитку дозволяє дійти висновку про те, що характерна особливість цього процесу полягає насамперед у наявності чітко виражених циклічних закономірностей здійснення процесів виникнення, відбору, сприйняття, впровадження та всіякого поширення інновацій.

Таким чином, рушійною силою інноваційних трансформацій підприємства в сучасних ринкових умовах виступає науково-технічний прогрес. Він розвивається у двох основних формах: еволюційній (поступовий та безперервний процес удосконалення традиційних технічних засобів і технологій, накопичення цих удосконалень) та у революційній (виникнення революційної ситуації досягнення якісно нової, більш високої продуктивності суспільного труда та здійснення якісних змін у матеріально-технічній базі виробництва). Еволюційна форма НТП, як правило, є джерелом виникнення експліцитного знання. Революційна форма НТП призводить до розширення імпліцитного знання.

Іншим первинним чинником інноваційних змін виступають вихідні виробничі можливості підприємства, втіленням яких є його виробничо-технологічна основа. Упровадження інновацій є досить коштовним та ризикованим процесом, тому ухвалення рішень щодо обрання інновацій прямо залежить від складного відповідного мотиваційного комплексу власників інвестиційного капіталу, які приймають на себе більшість ризиків. Мотиваційний комплекс поділяється на два основні елементи: комплекс мотивів портфельних інвесторів (зовнішнє кредитування інноваційного процесу) та комплекс мотивів підприємців (внутрішнє самофінансування розвитку). Неабияке значення для інтенсифікації інноваційних процесів має також здатність підприємця забезпечити сприятливість внутрішнього середовища підприємства до сприйняття нововведень, а також «захопити» власним прикладом інших, менш кваліфікованих підприємців, підштовхнути їх до поширення певних інновацій («кластеризація новаторів»).

**Висновки.** Головними чинниками, які обумовлюють динаміку інноваційних процесів (генерацію, відбір та впровадження інновацій) на підприємстві на-самперед є такі:

1) науково-технічний прогрес, що втілюється у формуванні та розвитку виробничо-технологічної основи підприємства;

2) ринкові можливості підвищення конкурентоспроможності, використання яких надає суб'єктам господарювання доступ до конкурентних переваг над іншими учасниками ринку.

Додаткових досліджень вимагають теоретичне обґрунтування і розроблення рекомендацій щодо погодження стратегічних рішень з вибору напрямків інноваційного розвитку та урахування впливу конкурентної структури ринку і властивостей виробничо-технологічної основи підприємства при плануванні його інноваційного розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. М. Геєць // Екон. України. — 2004. — № 4. — С. 4–14
2. Економіка та організація інноваційної діяльності / за ред. А. М. Стельмашука. — Тернопіль : Екон. думка, 2001. — 575 с.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. — Суми : ВТД «Університ. книга», 2003 — 278 с.
4. Ільєнкова С. Д. Інноваційний менеджмент / С. Д. Ільєнкова. — М. : Юніті, 1997. — 276 с.
5. Косолапов О. В. Инновационный потенциал в оценке конкурентоспособности предприятий / О. В. Косолапов, О. А. Гиренко-Коцуба // Урал.-Сиб. науч.-практ. конф. — 2003. — № 1. — С. 5.
6. Круглов М. Л. Стратегическое управление компанией : учебник для ВУЗов / М. Л. Круглов. — М. : Рус. деловая лит., 1998. — 768 с.
7. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. — 367 с.
8. Пуцентейло П. Сутність та аспекти конкурентоспроможності на різних рівнях управління економікою / П. Пуцентейло // Вісн. Терноп. нац. економ. ун-ту. — 2009. — № 4. — С. 32–43.
9. Рибаків І. Н. Инновации и бизнес / И. Н. Рибаків. — М. : Экономика, 1992. — 105 с.
10. Соболев Ю. В. Стратегия предприятия и стратегический менеджмент : учеб. пособие / Ю. В. Соболев, В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова — Х. : ООО «Олант», 2002. — 416 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. — М. : ИНФРА — М, 2000. — 228 с.
12. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1987. — 232 с.



## ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОЦЕССОВ ИННОВАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гавриш О. Н.

Представлено авторское видение существующих концепций инновационного развития предприятий в условиях рыночных отношений. Обобщены факторы, обуславливающие цикличность развития процесса инновационных трансформаций предприятий.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационный потенциал, инновационная стратегия.

## REGULARITIES OF THE PROCESSES OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF ENTERPRISES

Gavrish O. M.

The work presents the author's vision of the existing concepts of innovative development of the enterprises in conditions of market relations, summarizes the factors, which determine the cyclical development of the process of innovative transformation of enterprises.

**Key words:** innovation, innovative activity, innovative development, innovation potential, innovation strategy.

УДК 330. 1: 330. 341. 1

## НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

*К. С. Смірнова, аспірант*

*Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна*

*Розкрито сутність та головні структурні елементи національної системи інноваційного підприємництва. Доведено системоутворюючу роль інноваційного підприємництва як складової національних інноваційних систем.*

**Ключові слова:** *інноваційне підприємництво, національна система інноваційного підприємництва, національна інноваційна система, ринок інновацій.*

**Постановка проблеми.** Інноваційне підприємництво як діяльність з комерціалізації інновацій, що охоплює всі стадії системного інноваційного процесу, є невід’ємним елементом національних інноваційних систем (НІС), що забезпечують інноваційний розвиток економіки. Інноваційне підприємництво виступає чинником, що інтегрує дії всіх організацій — складових НІС від генераторів інноваційних ідей до споживачів інноваційної продукції.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У сучасній науковій і прикладній літературі з економіки, менеджменту, інноваційної економіки тощо представлені різні підходи до визначення інноваційного підприємництва, серед яких переважає його характеристика як діяльності з впровадження (використання) результатів інноваційного процесу. Наприклад, як пишуть С. Ілляшенко та О. Біловодська, інноваційне підприємництво — це самостійна, ініціативна, на власний ризик діяльність з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що забезпечить одержання прибутку та (або) соціального ефекту [1, с. 263]. На нашу думку, визначення інноваційного підприємництва як діяльності з впровадження інновацій суттєво обмежує зміст цієї діяльності: впровадження інновацій є однією зі стадій інноваційного процесу, а суб’єкти підприємницької діяльності можуть а) брати активну участь у здійсненні всіх його (або декількох) стадій; б) обрати впровадження інновацій як спеціалізацію бізнесу (наприклад, впроваджувальні фірми, що спеціалізуються на впровадженні невикористаних власниками патентів технологій, просуванні на ринку ліцензій перспективних винаходів, їх доведенні до промислової стадії, виробництві невеликих експериментальних об’єктів промислової власності з продажем ліцензій). Отже, інноваційним, на наш погляд, є підприємництво, пов’язане зі здійсненням як стадії впровадження, так і всіх (і кожної окремо) стадій інноваційного процесу.

**Формулювання цілей.** Метою статті є обґрунтування системоутворюючої ролі інноваційного підприємництва як складової національних інноваційних систем.

**Виклад основного матеріалу.** Нині у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах, на наш погляд, переважає організаційно-інституціональний підхід до визначення сутності і структури НІС, уперше запропонований К. Фріменом: НІС — сукупність організаційних і інституціональних структур у державному і приватному секторах економіки у межах національних кордонів, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує та сприяє дифузії інновацій [1–5]. У контексті цього підходу А. Никифоров визначає НІС як підсистему національної економіки, що є єдністю суб’єктів інноваційної діяльності і інститутів правового, фінансового та соціального характеру, що забезпечують їх взаємодію [6, с. 50]. Організаційно-інституціональний підхід є основою

з'ясування, по-перше, організаційної структури НІС як сукупності суб'єктів інноваційної діяльності та організацій інноваційної інфраструктури; по-друге, системи регуляторів функціонування НІС.

М. Шарко пропонує такий варіант структуризації НІС: комплекс інститутів, що беруть участь у виробництві, передаванні та використанні знань; фірми і створені ними мережі та комунікації; наукова система; елементи ринкової інфраструктури; макроекономічна політика і форми державного регулювання; система освіти та професійної підготовки; товарні ринки, ринки чинників виробництва, праці; система фінансування інновацій. Структуроутворюючими блоками НІС, на її думку, є підприємства, науково-технічна сфера, інноваційна інфраструктура [7, с. 26]. В. Тарасевич визначає НІС як середовище, поле вирощування інновацій — систем. Тому національна інноваційна система має бути адекватною рівню їх складності, варіативної різноманітності [8, с. 72].

Вважаємо, що основу формування і розвитку НІС складають такі системоутворюючі чинники:

- техніко-технологічний: нелінійний (системний) інноваційний процес, інновації-системи;
- соціально-економічний: інноваційне підприємництво;
- інституціональний: державне і корпоративне регулювання інноваційної діяльності;
- культурно-ідеологічний: інноваційна культура, інноваційне мислення.

Сучасна модель нелінійного інноваційного процесу, природа інновацій як «національно значущих інновацій-систем» [8, с.73] складають техніко-технологічну основу формування і розвитку НІС, головним завданням яких є реалізація інноваційної моделі економічного зростання на національному рівні (техніко-технологічний чинник). Державна інноваційна політика, інноваційне право, розвиток корпоративного інноваційного управління виступають чинниками формування інституціонального середовища ефективної діяльності і взаємодії учасників інноваційного процесу на всіх його стадіях, тобто інституціональними чинниками функціонування НІС.

Інноваційна культура становить ідеологічну основу ефективної взаємодії учасників інноваційного процесу в межах НІС. Як пише Л. Федулова, ключовою для стратегій інноваційного розвитку багатьох країн є формування сучасної інноваційної культури як підґрунтя для впровадження і розбудови економіки знань, що потребує відповідної перебудови соціально-економічного та культурного світоглядів суспільства [9, с. 177 ].

Інноваційне підприємництво – це комерційна інноваційна діяльність, спрямована на ринок інновацій, метою якої є отримання прибутку. А. Никифоров зазначає: «Якщо інноваційна праця пов'язана насамперед зі створенням інновацій, то інноваційне підприємництво — з їх комерціалізацією» [6, с. 42 ].

Комерціалізація є процесом комерційного впровадження (використання) інновацій, що набуває такі головні форми:

1) комерційний обмін інновацій як передавання продуцентом споживачу інтелектуальних продуктів (нових ідей, новацій, дослідних та промислових зразків тощо) на ринку інновацій, завдяки чому останні набувають товарної форми, купуються і продаються, а учасники трансакцій отримують дохід та інші вигоди. Важливо підкреслити, що розповсюдження інновацій може здійснюватися і у некомерційній формі, наприклад, при проведенні наукових конференцій, особистих контактах учених, обміні досвідом, у формі публікацій у наукових виданнях тощо. При некомерційному обміні інтелектуальний продукт не набуває форми товару, не стає об'єктом ринку інновацій і не забезпечує розробникам доходу. На нашу думку, некомерційний обмін інноваціями, з одного боку, суттєво знижує мотивацію до інноваційної діяльності, а з другого, зумовлює необхідність створення і застосування різних форм, методів обмеження доступу до наукової інформації, що вимагає значних витрат;

2) інвестування в інноваційні продукти та отримання доходу від інвестицій — інноваційне інвестування.

Отже, інноваційне підприємництво — орієнтована на отримання прибутку господарська діяльність, що охоплює комерційний обмін інноваціями та інноваційне інвестування.

В умовах формування інноваційної моделі економічного розвитку інноваційне підприємництво набуває системного характеру. Уперше зміст поняття «національна система інноваційного підприємництва» розкрила І. Павленко, на думку якої, на мікроекономічному рівні інноваційне підприємництво є діяльністю конкретного суб'єкта підприємництва з використання результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень, що зумовлює виникнення якісно нових і кращих за своїми властивостями товарів чи послуг, котрі реалізуються на ринку, або технологій, які використовуються у практичній діяльності. З макроекономічних позицій інноваційне підприємництво є моделлю, формою розширеного економічного відтворення на основі впровадження інновацій у всі сфери суспільного життя. У політико-економічному значенні інноваційне підприємництво — особлива підсистема економічних відносин, які формуються з приводу утворення, впровадження та розширеного відтворення нововведень [10, с. 14–15 ].

Важливо підкреслити теоретичну значущість політекономічного підходу до визначення інноваційного підприємництва, запропонованого І. Павленко. По-перше, складовими системи інноваційного підприємництва визначено економічні відносини з приводу не тільки впровадження, а й створення нововведень, що суттєво розширює сферу інноваційної підприємницької діяльності. По-друге, системно-відтворювальний підхід до характеристики інноваційного

підприємництва є методологічною основою його дослідження на мікро- і макроекономічному рівнях, обґрунтування його місця і ролі у національних інноваційних системах.

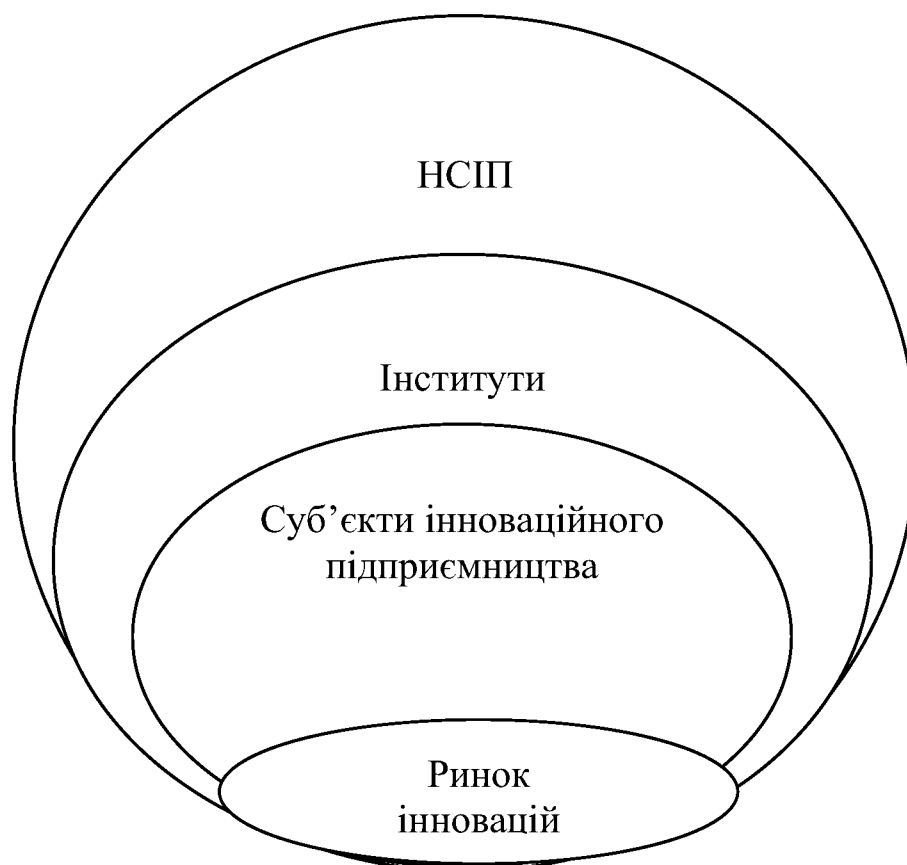
Національна система інноваційного підприємництва (НСІП), на нашу думку, — це, по-перше, сукупність суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють комерціалізацію інновацій на національному і міжнародних рівнях, і комплекс відносин (економічних, правових, управлінських тощо) між ними з приводу комерційного впровадження інновацій. Це суб'єктно-організаційна складова НСІП.

По-друге, функціонування НСІП орієнтовано на національний і світовий ринки інновацій. При цьому національний ринок інновацій, який є основним регулятором інноваційної підприємницької діяльності, виступає базовою складовою (ядром) НСІП, основою її ефективного функціонування і розвитку. Ринок інновацій — це система трансакцій, пов'язаних з передаванням та прийняттям прав власності на різні види результатів інноваційної діяльності від інноваційної ідеї до інноваційної продукції. За визначенням Л. Федулової, ринок інновацій — це система економічних форм та механізмів, пов'язаних з формуванням і функціонуванням інноваційних комунікацій, умовами торгівлі науково-технічним товаром [11, с. 473].

У теперішній час ринок інновацій ще не став об'єктом комплексного економіко-теоретичного дослідження. Тільки деякі аспекти його структури та функціонування розкриваються у наукових працях з інноваційного менеджменту і маркетингу. Оскільки ринок інновацій — це соціально-економічна форма (механізм) комерційного обміну різними результатами інноваційної діяльності, що набувають товарної форми, його об'єктами є : 1) науково-технічний товар як результат інтелектуальної діяльності; 2) інноваційна продукція (послуги). Структурним елементом зазначеного ринку виступає також ринок капіталу для інновацій. Це зумовлено тим, що комерційне впровадження інновацій — це процес кругообігу капіталу, інвестованого в інновації, процес зростання вартості. Отже, головними складовими ринку інновацій є ринки:

- науково-технічного товару як об'єкта інноваційної діяльності і інноваційної продукції;
- капіталу для інновацій.

По-третє, інституціональною складовою національної системи інноваційного підприємництва є закони та інші державно-правові акти, норми корпоративного інноваційного управління, інноваційна культура тощо як регулятори інноваційної діяльності в цілому та підприємницької діяльності в інноваційній сфері зокрема. Структуру НСІП показано на рисунку 1.



Складові національної системи інноваційного підприємництва

Ринок інновацій, суб'єктно-організаційна і інституціональна складові є системоутворюючими структурними елементами НСП.

На думку І. Павленко, з точки зору економічної теорії інноваційна система — це сукупність об'єктивних соціально-економічних відносин, що формуються як безпосередньо між суб'єктами інноваційного підприємництва, так і між цими суб'єктами та суспільством з приводу продукування новацій, їх матеріалізації, впровадження, використання і розповсюдження в усіх можливих сферах економічного і суспільного життя країни та за її межами [10, с. 39–40]. Тобто, НІС у певному сенсі авторка ототожнює з національною системою інноваційного підприємництва. «Як і будь-яка суспільна організація, — пише І. Павленко, — інноваційна система має складатися із певних елементів, які окреслюють контури економічних відносин, функції суб'єктів, стратегічні і тактичні завдання та пріоритети інноваційного підприємництва» [10, с. 44–45].

Уважаємо, що поняття «національна інноваційна система» і «національна система інноваційного підприємництва» є взаємопов'язаними, але їх зміст не тотожний. В організаційному аспекті структурними елементами НІС є не тільки суб'єкти інноваційного підприємництва, а й: 1) різні непідприємницькі організації, що здійснюють певні види некомерційної інноваційної діяльності (наприклад, наукові організації, що проводять фундаментальні дослідження, освітні установи,

що готують фахівців з діяльності в інноваційній сфері та ін., організації, що обслуговують некомерційний обмін інновацій: проведення наукових конференцій, обмін фахівцями тощо); 2) організації інноваційної інфраструктури, діяльність яких спрямована на забезпечення організаційної та інформаційної підтримки інноваційної діяльності (бізнес-інкубатори, інноваційні центри та ін.).

НСІП не є тотожною НІС, це її системоутворюючий елемент, оскільки комерціалізація інновацій є базовою умовою досягнення стратегічної мети функціонування НІС — забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. «Вирішальним досягненням сторіччя у сфері нововведень, що справляє наймасштабніший економічний і соціальний вплив, є виникнення принципово нового сегменту сучасного господарства — інноваційної системи, яка генерує зростаючий потік інновацій, що відповідають динамічно мінливим суспільним потребам, а часто і формує їх. Саме цей сегмент надає економічному розвитку стійкого інноваційного характеру» [12, с. 7].

Слід зауважити, що ефективно інноваційне підприємництво можливе тільки в умовах сформованої НІС. Як слушно підкреслюють С. Ілляшенко та Е. Біловодська, повноцінний розвиток інноваційного підприємництва здійснюється в інноваційній системі [1, с. 44]. Розвиток НІС і НСІП – взаємопов'язані процеси: розвинута НСІП забезпечує результативність НІС як цілого та всіх її складових, а адекватна критеріям сучасної моделі інноваційного процесу НІС — умова ефективності НСІП.

**Висновки.** НСІП, у складі якої суб'єкти підприємницької діяльності, що діють на різних стадіях сучасного інноваційного процесу, інституціональні та культурно-ідеологічні чинники інноваційної діяльності, ринок інновацій, є складовою НІС, що забезпечує досягнення цілей її функціонування як цілого. Це дає підстави для визначення НСІП як системоутворюючої складової НІС.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Біловодська. — Суми : Університ. книга, 2010. — 281 с.
2. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance / C. Freeman. — L. : Pinter Pub. Ltd, 1987. — 168 p.
3. Freeman C. The National System of Innovation Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19. — P. 5–24.
4. Freeman C. The Economics of Technical Change / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. — 1994. — Vol. 18. — P. 463–514.
5. Technical change and economic theory / ed. Dosi, C Freeman, R Nelson, Silberger G., Soete L. — L. : Pinter Publishers, 1988. — 656 p.
6. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління : монографія / А. Є. Никифоров. — КНЕУ, 2010. — 420 с.

7. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. В. Шарко // Екон. України. — 2005. — № 8. — С. 25–30.
8. Тарасевич В. Про синергетику інновацій / В. Тарасевич // Екон. України. — 2009. — № 4. — С. 65–73.
9. Федулова Л. І. Економіка знань : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. — К. : НАН України; Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. — 600 с.
10. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : монографія / І. А. Павленко. — К. : КНЕУ, 2007. — 248 с.
11. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова. — К. : Либідь, 2006. — 480 с.
12. Инновационная экономика 2-е изд., испр. и доп. / А. А. Дынкин, Н. И. Иванова, Л. П. Грачев и др. — М. : Наука, 2004. — 352 с. — (Науч. издание).

## **НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА**

**Смирнова Е. С.**

Раскрыты сущность и основные структурные элементы национальной системы инновационного предпринимательства. Доказана системообразующая роль инновационного предпринимательства как составляющей национальных инновационных систем.

**Ключевые слова:** инновационное предпринимательство, национальная система инновационного предпринимательства, национальные инновационные системы, рынок инноваций.

## **NATIONAL SYSTEM OF INNOVATIVE BUSINESS: ESSENCE AND STRUCTURE**

**Smirnova K. S.**

The essence and the basic structural elements of national system of innovative business are opened. The backbone role of innovative business as a component of national innovative systems is proved.

**Key words:** innovative business, national system of innovative business, national innovative systems, the market of innovations.



# **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА**

---

УДК 330.303

## **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ**

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

*Розглянуто економічні умови виникнення прав власності, процедури їх специфікації, диференціації та розщеплення. Розкрито механізм виключення суб'єктів з привласнення при зміні форм власності. Доведено, що економічна доцільність приватної, комунальної та державної форм власності пов'язана із розміром трансакційних витрат на їх специфікацію.*

***Ключові слова:** права власності, специфікація прав власності, диференціація прав власності, розщеплення прав власності, ослаблення прав власності.*

**Постановка проблеми.** Власність — фундаментальна категорія як економічної, так і правової науки, кожна з яких на різних методологічних засадах досліджує її природу. Правознавців цікавлять питання виникнення та припинення прав власності, їх особливості відносно різних об'єктів, процедури зміни, механізми захисту та ін. Економічна теорія визначає об'єктивне підґрунтя появи власності, її вплив на всю систему економічно-організаційних відносин. Поєднання економічного та правового підходів в аналізі відносин власності відбувається в науковому напрямі, що отримав назву економічної теорії права. У межах цього напрямку економічна теорія права власності (property rights economics) стає методологічною та загальнотеоретичною основою економічного аналізу правового механізму господарського життя. Основна проблема економічної теорії права власності полягає у визначенні способів оптимального (економічно ефективного) розподілу прав власності при використанні обмежених ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У витоках теорії прав власності стояли відомі американські вчені Р. Коуз та А. Алчян. У подальшому свій внесок у розроблення цієї теорії здійснили І. Барцель, Г. Демсец, Г. Калабрезі, Д. Норт, Р. Позер. Особливу роль у теорії прав власності відіграють праці Р. Капелюшнікова, який перший на теренах колишнього СРСР розпочав розробляти цю теорію.

**Формулювання цілей.** Основна мета статті полягає у дослідженні економічних та інституційних умов функціонування системи прав власності,

алгоритмів їх специфікації, диференціації та ослаблення (розмивання). Економічна теорія прав власності розглядає будь-який акт обміну як перехід та формування окремих повноважень, а це означає, що на ринку до кожного фізичного блага або послуги прикріплюються певні пучки прав власності, які саме і визначають цінність обмінюваних товарів.

**Виклад основного матеріалу.** Економічні (тобто доправові) умови виникнення власності базуються на обмеженості ресурсів та господарській доцільності їх виокремлення (уособлення) в коло власного приватного (відчуженого від інших) користування. Власність виражає об'єктивні та суб'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення обмежених ресурсів. Ці відносини люди починають свідомо відтворювати в найзручніших для них правилах привласнення, які поступово перетворюються на набір прав з використання ресурсів. Права власності дозволяють виключити інших суб'єктів від користування обмеженими ресурсами та вільно і самостійно розпоряджатися ними. У той же час права власності визначають залежність власника від інших людей, які, з одного боку, повинні дотримуватися недоторканності їхньої власності, а з другого — спільно допомагати захищати власність від небажаних дій. У загальному розумінні права власності тлумачать як *санкціоновані (суспільством або державою) поведінкові відносини між людьми, що виникають у зв'язку з необхідністю використання благ. Права власності забезпечують обрання способів використання економічного блага і можливість контролювати їх розподіл шляхом співвіднесення витрат та вигод при їх привласненні. Як суспільний інститут права власності — це правила поведінки, яких кожний суб'єкт повинен дотримуватися у своєму ставленні до інших суб'єктів, що призводить до впорядкування їх взаємовідносин. Для кожного окремого суб'єкта права власності виражають сукупність повноважень, що дозволяють ті чи інші методи використання конкретних благ на основі зіставлення індивідуальних вигод та втрат.*

Теорія прав власності базується на таких фундаментальних положеннях [2, с. 11]: 1) права власності формуються як відносини між людьми з приводу використання обмежених речей; 2) права власності визначають розмір витрат, які суб'єкти здатні та бажають здійснити, з тим щоб отримати винагороду; 3) право власності визначає поведінкові орієнтири — одні способи поведінки вони заохочують, інші — подавляють; 4) переструктуризація (зміна суб'єктів, об'єктів або повноважень) прав власності веде до зрушення у системі економічних стимулів; 5) реакцією на ці зрушення буде зміна поведінки суб'єктів; 6) несанкціонована поведінка побудована на негативних стимулах права власності, витрати якої передбачають можливість покарання.

Розуміння прав власності спирається на історію двох основних правових систем, які характеризуються протилежним тлумаченням їх суттєвої природи. Якщо в європейсько-континентальній системі пануючою стала ідея «абсолют-

ного» та нерозподіленого права власності, то англійська правова традиція розуміє право власності як об'єднання та комбінування різних повноважень, що можуть бути розпорошені між різними суб'єктами. Розмежування між різними історичними школами у тлумаченні поняття власності належить до періоду буржуазних революцій та специфічних умов їх здійснення. У країнах континентальної Європи буржуазні революції потребували більш чіткого та жорсткого визначення права приватної власності як необмеженого та неподільного, що відобразило тенденцію до концентрації прав власності в руках одного володаря. А всі випадки розосереджування сприймалися як пережитки феодалізму. На противагу цьому підходу англійська правова система характеризувалася більш еволюційним процесом зміни феодального права, що дозволило зберегти багато її інститутів, допускаючи можливість роздроблення права власності на частини правомочностей декількома особами. Така система права власності розглядається як більш гнучка та пластична, що більшою мірою відповідає складним економічно-соціальним відносинам ринкової та змішаної економіки. Тому в сучасних умовах, перш за все при кодифікації на міжнародному рівні, все більш поширеними стають ідеї англосаксонської правової системи.

Англосаксонська правова традиція розглядає право власності як сукупність «пучок» (набір) прав, які розподілені в неоднакових пропорціях між різними особами. Існують різні підходи до визначення пучка повноважень. Деякі автори складають перелік повноважень із таких часткових правових елементів: використання ресурсу, споживання, виснажування, руйнування, поліпшення, розроблення, перетворення, продажу, дарування, заповіту, застави, орендування [4, с. 125]. На сьогодні класичний набір правомочностей складається з 11 елементів (А. Оноре), наявність хоча б одного з них у руках людини робить її власником:

- 1) право володіння, тобто виключного фізичного контролю над річчю;
- 2) право використання, тобто можливість вилучення корисних властивостей для себе;
- 3) право управління, тобто вирішення питання, хто і як буде забезпечувати використання благ;
- 4) право на дохід, тобто можливість отримувати результати від використання;
- 5) право суверена, тобто можливість відчужувати, змінювати, знищувати благо;
- 6) право на безпечність, тобто захист від експропріації блага та від шкоди з боку інших суб'єктів;
- 7) право передавати благо у спадщину;
- 8) право на безстрокове володіння благом;
- 9) заборона використання способом, що призводить до шкоди зовнішньому середовищу;

10) право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягувати благо у сплату боргу;

11) право на остаточний характер, тобто можливість існування процедур, що забезпечують відновлення порушених правомочностей.

Деякі повноваження завжди виступають тільки в єдиному зв'язку, наприклад, право володіння неможливе без прав за № 5, 6, 10, 11. Деякі права можуть існувати самотійно, наприклад, право користування не передбачає наявності інших прав. Є такі права, які майже повністю повторюють повний набір прав власності, наприклад, довготривале, спадкоємне право користування землею для сільськогосподарських робіт (емфітевзис) або її забудови (суперфіцій).

Між тим ніхто з науковців не оспорує те, що всі ці повноваження дійсно існують у практиці, відображаючи різні комбінації володіння речами. Деякі з них складають достатньо прості конструкції, наприклад, передавання в оренду, де можна чітко побачити, які повноваження і за ким визнані. А є й такі, комбінація яких передбачає складні договірні відносини, наприклад, управління пайовим інвестиційним фондом. Власник грошей, який укладає їх у пайовий фонд, передає повноваження з управління, розпорядження та користування своїми грошима управляючій компанії. При цьому він орієнтується на право отримання доходу (та повноваження за № 5, 11), але при цьому втрачає деякі права (за № 1, 3) та обмежується в інших (за № 7, 9). Управляюча організація отримує право на дохід від використання чужого майна через інвестиційну компанію, яка також отримує повноваження за № 1, 4, 9. Жоден з учасників відносин не володіє всім обсягом повноважень власника, маючи лише його окремі правомочності. У цьому полягає складність юридичного оформлення сукупності повноважень в практичній площині. Коли йдеться про різні комбінації пучка прав, виникає запитання: чим визначається необхідність саме цієї комбінації, чому власник передає деякі права іншим суб'єктам? В основі формування певного набору прав знаходяться його економічна цінність, вигоди та привілеї, які отримують конкретні одержувачі прав. Може здаватися, що найвищу цінність надає повний комплект прав власності. Безумовно, чим ширше набір прав власності, тим вище його цінність. Так, власна річ і річ, узята напрокат, мають різну цінність для споживача, навіть якщо фізично вони абсолютно ідентичні. Власну річ можна продати, передати у спадщину, отримати гроші під заставу тощо. Будинок має різну цінність, коли його господар має право заборонити будувати поряд з ним автостоянку і коли він позбавлений такого права. Але слід ураховувати — чим більше прав, тим більше ризиків та відповідальності за їх користування, що потребує додаткових витрат на їх утримання та реалізацію. Тому, якщо людина має достатньо грошей, аби купити квартиру, але вважає за краще взяти її в оренду, це означає більш високу цінність права користування. Всі зрушення у законодавстві фактично перебудовують набір повноважень, якими володіють

економічні суб'єкти, а отже, міняють обсяг ресурсів і рівень добробуту суспільства в цілому. Економічні агенти не можуть передати в обмін більше правомочності, ніж вони мають. Тому розширення або звуження прав власності приводитиме до зміни умов і масштабів обміну (збільшення або зменшення числа операцій в економіці).

Як відповідний пункт аналізу теорія прав власності звертається до визначення *режиму приватної власності*, котра вважається найбільш повно насиченою всіма повноваженнями. Стверджується, що головна риса приватної власності полягає в її високому ступені виключності прав, що означає, поперше, виключення зі способу привласнення всіх інших суб'єктів (тобто недопущення їх до наявних прав). По-друге, виключність права передбачає, що тільки на власника покладено всі позитивні та негативні результати його діяльності. Тому він більше за інших зацікавлений у максимально повному врахуванні всіх умов існування своєї власності. По-третє, виключність (в сенсі винятковості) права відчуження означає, що в процесі обміну річ буде передана тим суб'єктам, які запропонують за неї найвищу цінність, тим самим буде досягнуто ефективний розподіл ресурсів [2, с. 32].

Виключити всіх інших з вільного доступу до ресурсу означає процедуру *специфікації права власності*. Зміст і мета специфікації полягають у тому, аби створити умови для придбання прав власності тими, хто цінує їх вище, хто здатний отримати з них більшу користь. «Якщо права на здійснення певних дій можуть бути куплені чи продані, — зазначає Р. Коуз, — їх урешті-решт набувають ті, хто вище цінує даровані ними можливості виробництва або розваги. У цьому процесі права будуть придбані, підрозділені і скомбіновані так, аби діяльність, що допускається ними, приносила дохід, який має найвищу ринкову цінність» [3, с. 78].

Отже, основне завдання специфікації — чітко визначити права власності, з тим аби господарюючі суб'єкти ухвалювали найбільш ефективні рішення. Тим самим забезпечується ефективний розподіл ресурсів, оскільки у перебігу обміну вони переміщуються від менш продуктивного до продуктивнішого використання, від осіб, що менш їх цінують, — до осіб, що цінують їх більше.

Неповноту специфікації західні теоретики називають «розмиванням», «послабленням» або «виснаженням» (attenuation) прав власності. Зміст цього явища можна виразити фразою «ніхто не почне сіяти, якщо врожай діставатиметься іншому» [1, с. 100]. Тобто, права власності повинні бути таким чином встановлені, аби ніхто не був у змозі привласнити не належні йому результати. Права власності розмиваються внаслідок того, що вони неточно встановлені, або погано захищені правовою системою, або підпадають під різного роду обмеження та обтяження (головним чином з боку державних органів) [2, с. 38]. Наприклад, приватизація державного майна передбачала специфікацію права приватної власності. Але чіткого уявлення про цей процес

на той час у суспільства не було, тому специфікація прав власності була проведена нечітко, з великою кількістю помилок, що у подальшому призвело до постійного процесу її змін, можливостей захоплювати чужу власність. Значна кількість рейдерських захоплень чужої власності є наслідком розмивання прав власності, що були встановлені у процесі приватизації. Права власності можуть розмиватися внаслідок дії груп спеціальних інтересів, які лобіюють через законодавчі та виконавчі органи свої політичні або економічні рішення. Тим самим вони беруть участь у перерозподілі прав власності на свою користь. Суттєву роль у розмиванні прав власності відіграють судові та правозахисні органи, якщо вони не можуть (унаслідок відсутності певних норм) або не бажають (за наявності корупційних схем) захистити та відтворити порушені права власності. Який би конкретний вигляд не приймало розмивання, воно означає обмеження права власника на здійснення своїх повноважень та можливість визначати їх найвищу цінність.

Специфікація прав власності припускає їх *диференціацію, або розщеплювання*. Добровільний і двосторонній характер розщеплювання правомочності гарантує, що ця процедура здійснюється відповідно до критерію ефективності. Головний вигравш від розосередження правомочності вбачається у тому, що економічні агенти дістають можливість спеціалізуватися в реалізації тієї чи іншої часткової правомочності, що підвищує ефективність їх використання (наприклад, у праві управління або праві розпорядження капітальною вартістю ресурсу). Саме на основі диференціації прав власності функціонують акціонерні товариства, відбуваються процеси на ринку цінних паперів.

У реальності часто доволі важко виокремити процеси розщеплювання від процесів розмивання (ослаблення) прав власності. Це зумовлено тим, що розщеплення прав власності може привести до перешкоджання реалізації прав іншої сторони. Наприклад, отримання права на забудову земельної ділянки під автостоянку може привести до виникнення негативних зовнішніх екстерналій — обмеження права проходу до свого помешкання, погіршення права на чисте повітря, неможливості реалізувати права на створення дитячого майданчика тощо. Тому економічний аналіз розмивання прав власності ураховує різноманітні конкретні ситуації, що перешкоджають досягненню загальної суспільної вигоди.

Специфікація прав власності з точки зору економічної теорії повинна йти до тієї межі, де подальший вигравш від подолання їх розмитості вже не окупатиме пов'язані з цим витрати. Правова система покликана зменшувати витрати, які виникають унаслідок встановлення прав, створюючи тим самим умови для найбільш ефективного (з точки зору суспільної вигоди) розподілу обмежених ресурсів у перебігу добровільних угод. Юридичні правила, як зазначає Р. Познер, мають імітувати ідеальний ринок — розподіляти права власності так, як це робив би ринок за відсутності трансакційних витрат [7, с. 68].

Специфікація прав власності розпочинається через *придбання* певної речі. Дії, що передують володінню речами, називають *заволодінням*. Історично

першим природним способом заволодіння власністю була трудова діяльність, у процесі якої людина втілювала свої здібності у зовнішній предмет, продовжуючи тим самим саму себе в зовнішньому середовищі. Чим ширше та складніше коло предметів, що створюються людьми, тим складнішими стають індивідуальні способи означення свого володіння і все важливішими постають питання про недоторканність речі тими, хто не вкладав у них свою працю, що спонукає потребу в інститутах захисту зовнішнього (створенні речі) та внутрішнього (здібності до праці) власного тіла людини.

Другим історичним способом придбання власності було захоплення певних речей, ресурсів. Таке захоплення здійснювалося або насильницькими заходами, або самочинним шляхом, наприклад, скватерство (самозахоплення земель) при заселенні Північної Америки.

У сучасних умовах переважно всі способи придбання прав власності здійснюються на основі законодавчих способів оформлення. Основним найбільш масовим способом придбання прав власності є купівля, що оформлюється юридичними документами (чеками, платівками, договорами тощо). Придбання може статися відносно «нічиєї» власності, прикладом диких тварин, покинутих земель, закопаних скарбів. Загальне юридичне правило стосовно «нічиєї» власності наголошує, що суб'єкт може стати законним власником на принципі першого утримувача (*finder-keeper rule*). Економічну доцільність таке правило має у тому разі, якщо пошуком нічиєї речі займається лише один суб'єкт. Якщо претендентів на нічийну річ буде багато, то з погляду економічного багатства суспільства в цілому їх зусилля сприйматимуться як зайві, оскільки витрати багатьох будуть значно більшими за вигоди, що отримує одна людина. Аби забезпечити економічну доцільність придбання таких речей та скоротити невиправдані витрати суспільства на заволодіння, з'являються такі юридичні заходи, як уведення квот, ліцензій (наприклад на добування нафти) [6, с. 74].

Економічне підґрунтя має юридичні правила, що виникають з приводу регулювання відносин до *втраченої (загубленої) та знайденої* речі. Основне правило наголошує: на знайдену річ повинні відтворюватися права власності початкового володаря. Економічний зміст цього юридичного правила полягає у тому, аби позбавити початкового власника зайвих витрат на попередження випадкових утрат. Якщо б таке правило не діяло, кожна людина була б змушена витрачати значні додаткові зусилля (працю, гроші) на те, щоб не допустити випадкової втрати своєї речі. Крім того, людина, яка втратила своє майно, може самотійно займатися його пошуком або залучити для цього інших людей, наприклад, дати об'яву про винагороду тому, хто знайде його річ. З точки зору суспільства сукупні витрати не зменшуються, оскільки втрачена річ використовуватиметься іншим. Але з погляду індивідуальних витрат самотійні дії людини на пошук утраченої речі порушуватимуть умови її існування, оскільки збільшуватимуться невиробничі витрати на створення

речей і тим самим зменшуватиметься загальна ефективність господарської діяльності [6, с. 75].

Економічну основу мають наслідки *придбання вкладеного майна*. З точки зору економіки крадіжка — це трансферт, тобто безкоштовний перехід речі від одного суб'єкту до іншого. Видається, що суспільні сукупні витрати, пов'язані з крадіжкою, не зазнають суттєвих змін — одна людина втратила річ, інша її привласнила. Але це не так. Припустимо, що крадіжка чужого майна визнається суспільством як нормальний спосіб збагачення. Широке використання цього виду діяльності вимагає від індивідів значних витрат щодо охорони майна, розроблення власної стратегії крадіжки, викриття і повернення викраденого майна. Врешті-решт ці витрати приведуть до неефективного розподілу суспільних ресурсів через зниження стимулів до нормальних способів продуктивного збільшення багатства, а також появу таких критеріїв розподілу, які є менш значущими для перспектив розвитку суспільства (зокрема, культивування хитрощів, нахабства та інших якостей людської природи). При порівнянні «альтернативних правових умов господарювання» (крадіжка чи продуктивна праця) суспільство прийде до ідеї про розроблення спеціальних норм, які заборонятимуть крадіжки та формуватимуть нормальний (тобто необхідний) стандарт поведінки, роблячи його економічно вигідним. Ефективність норми зумовлюватиметься зниженням непродуктивних витрат і отриманням соціальної вигоди. Якщо витрати на відтворення норми (недопущення крадіжки) виявляться рівними індивідуальним витратам суб'єктів (все, що вони вкрали, вони ж відшкодовують), то така поведінка стане безглуздою з погляду як суспільства, так і з позицій окремих суб'єктів.

Одним з основних заходів підтримання безперечного права на володіння є інститут *реєстрації*, тобто встановлення переліку об'єктів та їх власників [6, с. 75]. Основними об'єктами реєстрації є земельні ділянки, нерухоме майно, автомобілі, літаки, цінні папери. З погляду економіки реєстрація — це збільшення цінності майна, що потрапляє в обіг, оскільки знижуються невизначеність та ризики їх використання. Але реєстрація не може стосуватися всіх існуючих благ, що зумовлено економічною недоцільністю уведення реєстрів: витрати на їх упровадження значно перевищують очікувану вигоду від їх функціонування, навіть з урахуванням крадіжок.

Після того як способи придбання визначено, виникає запитання: як захистити ті повноваження, що виникли у процесі заволодіння майном. Історичний розвиток усіх суспільств доводить, що найбільш ефективним способом захисту стають не індивідуальні заходи, а державні санкції. Економічна теорія права виокремлює три основні форми захисту правомочностей: правило власності, правило відповідальності та правило невідчужування [5, с. 85].

*Правило власності* означає, що правомочність можна отримати тільки від його володаря в результаті взаємовигідної добровільної угоди. Це гарантує, що обмін буде здійснено ефективно, бо власник завжди зацікавлений



у найвищій цінності свого майна. Права власності у цьому разі захищаються шляхом покарання особи, яка використовує чужу власність або пошкоджує її без згоди власника. Але використання правила власності може потребувати значних витрат на його здійснення. Наприклад, державі згідно з планом розвитку територій необхідні землі, які знаходяться у приватних власників. Витрати на домовленості із власниками можуть бути дуже великими, що знижує економічну ефективність загальносуспільних проектів.

Якщо діє *правило відповідальності*, то згоди власника на відчуження правомочностей не вимагається, але має бути виплачена компенсація за відчуження у розмірі, встановленому законодавцем. У цьому разі компенсація стає заходом захисту власності. Правило відповідальності є економічно доцільним при значних витратах на здійснення домовленостей. У цьому разі значно вигіднішим стає рішення суду щодо примусового здійснення договору (наприклад, подружжя не можуть домовитися про поділ своєї квартири). Згідно з *правилом невідчужування* правомочність є невідчужуваною, якщо її передавання забороняється навіть за наявності добровільної згоди між сторонами договору (наприклад, забороняється торгівля людськими органами, дітьми).

Увесь історичний процес розвитку форм прав власності охоплює рух від вільного доступу використання ресурсами до суспільної власності. В основі зміни форм прав власності знаходиться ступінь виключності, тобто визначення кола тих суб'єктів, яких допущено до привласнення. Граничні форми привласнення (вільний доступ та суспільна власність) за своїми внутрішніми ознаками майже збігаються, що дозволяє ототожнювати їх. Усі інші форми власності (приватна, комунальна, державна) знаходяться в межах цього об'єктивного історичного розвитку. Та чи інша форми власності виникають тоді, коли вигоди від установа права перебільшують витрати на їх специфікацію та захист. Тому запитання: яка форма власності є більш привабливою — стає некоректним, оскільки форми власності виникають тоді, коли з'являються економічно доцільні умови їх функціонування. Разом з тим аналіз різних форм прав власності дає змогу виявити їх порівняльні переваги та внутрішні обмеження, за яких вони стають неефективними.

Первісна специфікація права власності призводить до виникнення *системи приватної власності*, тобто такого режиму використання обмежених ресурсів, за яким виключні права належать окремій особі. На основі режиму приватної власності відтворюється найбільш адекватне їй зовнішнє середовище за моделлю ринкової економіки як механізму мимовільної координації розрізнених дій суб'єктів, що переслідують свої власні інтереси шляхом передавання прав між собою [2, с. 43]. За цих умов приватна власність отримує свою найбільш ефективну цінність. Але остання багато в чому залежить від витрат на специфікацію та захист приватної власності. Економічна ефективність режиму приватної власності визначається змістом та розміром трансакційних витрат, що виникають у процесі привласнення економічних

благ. Якщо витрати на специфікацію прав приватної власності починають зростати та перевищують переваги від її існування, відбувається зміна правового режиму. Розпочинається рух прав власності від окремого індивіда до їх певного кола. Тому форма власності стає все більш спільною. На зміну приватної власності приходять колективна або комунальна власність.

*Комунальна власність* визначається як режим використання обмежених ресурсів, у межах якого виключними правами володіє група людей. Вона виникає унаслідок надмірних витрат на специфікацію прав на використання певних благ та необхідності їх економії. Важко уявити, яким чином можна специфікувати право приватної власності на такі блага, як дороги, міські комунікації, парки відпочинку тощо. Значно ефективнішим стає їх спільне використання, що реалізується в режимі комунальної власності. Загальною умовою життєздатності комунальної власності є залежність життя окремої людини від виживання спільноти. Чим помітною та сильною стає така залежність, тим більше існує перспективних можливостей для функціонування комунальної власності.

Більшість матеріальних благ мають властивість конкуренції при споживанні та виключність доступу до них. Наприклад, якщо людина придбала автомобіль та користується ним, інші не можуть його використовувати. У той же час існують такі блага споживання, при яких одна особа не дозволяє виключити інших від користування. Такі блага отримали назву суспільних благ (*public goods*). Їх основними рисами є: а) занадто високі витрати на специфікацію прав користування даними благами; б) споживання суспільних благ не допускає конкуренції між зацікавленими особами; в) використання одними особами не виключає можливості їх споживання іншими, тобто вони мають неподільний характер; г) при виробництві суспільних благ неможливо визначити міру витрат праці та вигоди від них. Занадто високі витрати специфікації використання суспільних благ означають неможливість визначити тих, хто їх споживатиме та заборонити іншим їх використовувати. Використання суспільних благ стає більш ефективним на основі *державної власності*. Згідно з методологією економічного підходу до права система спільної власності складається там, де витрати щодо специфікації і захисту індивідуальних прав власності занадто високі. Вигоди від встановлення таких прав або недостатні, щоб переважити необхідні витрати, або взагалі відсутні, якщо ресурсу є достатньо. Права державної власності виникають, з одного боку, тоді, коли неможливо забезпечити режим виключності для більшості осіб, а з другого — коли приватна чи комунальна власність має слабо виражені порівняні переваги, оскільки вони потребують значних витрат на свою специфікацію.

**Висновки.** Економічна теорія права власності перебуває на етапі активного та поглибленого розвитку. Якщо попередні дослідження по суті справи оперували наочними практичними явищами, то все більш актуальними стають питання про внутрішні закономірності виникнення прав власності та економічно доцільні способи їх правового оформлення.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бренделева Е. А. Неоинституциональная экономическая теория : учеб. пособие / Е. А. Бренделева. — М. : Дело и Сервис, 2006. — 352 с.
2. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников — М. : ИМЭМО, 1990 — 86 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера. — М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». — 1993. — 192 с.
4. Кутер Р. Организация как собственность: экономический анализ права собственности применительно к приватизации / Р. Кутер // Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. — РГГУ. — 1994. — С. 125–126.
5. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие / М. И. Одинцова. — Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — 430 с.
6. Познер Ричард А. Економічний аналіз права / Ричард А. Позер. — Наук. вид. «Акта», 2003. — С.862.
7. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 224 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

**Гриценко Е. А.**

Рассмотрены экономические условия возникновения прав собственности, процедуры ее спецификации, дифференциации и ослабления. Раскрыт механизм исключения субъектов из присвоения при изменениях форм собственности. Доказано, что экономическая целесообразность частной, коммунальной и государственной форм собственности связана с величиной транзакционных затрат на их спецификацию.

**Ключевые слова:** права собственности, дифференциация прав собственности, расщепление прав собственности, ослабление прав собственности.

## PROPERTY RIGHTS ECONOMICS

**Grytsenko O. A.**

The economic terms of origin of property, procedure of its specification, differentiation and attenuation of rights are considered. The mechanism of exception of subjects is exposed from an appropriation at the change of patterns of property. It is proved that economical expediency of private, communal and state property, is related to the size of transactional cost on their specification.

**Keywords:** property rights, specification of property rights, differentiation of property rights, attenuation of property rights.

УДК 346.7 : 339 : 621.31

## ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ГЕНЕРУЮЧОЇ КОМПАНІЇ У ПОРІВНЯЛЬНО- ПРАВОВОМУ КОНТЕКСТІ

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

*На основі прогнозу реалізації завдань Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року щодо перетворення генеруючих компаній з державних підприємств на акціонерні товариства проаналізовано юридичні та економічні наслідки такого кроку. У зв'язку з цим запропоновано вдосконалити правові форми такого перетворення, аби основні приватні та публічні інтереси були забезпечені.*

*Ключові слова:* генеруюча компанія, суб'єкт господарювання, публічне акціонерне товариство, корпоративний інвестиційний фонд.

**Постановка проблеми.** Прийняття Енергетичної Стратегії України на період до 2030 року поставило низку питань щодо перспективного реформування електроенергетичного законодавства України, адже Стратегія містить надзвичайну кількість трансформаційних завдань. Як уявляється, не всі вони є достатньо обґрунтованими і в окремих випадках інспіровані корпоративними інтересами окремих фінансово-промислових груп. Тому повернення планів держави в електроенергетичній сфері до загальнодержавного інтересу, потреб стабільного і безпечного функціонування генеруючих підприємств є нагальним політичним, економічним та правовим завданням.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблематика розвитку електроенергетичного комплексу та правового забезпечення його функціонування традиційно є предметом уваги науковців-економістів та юристів. Серед останніх названу тематику активно розвиває П. Лахно, Ю. Шемшученко, Г. Балюк, але саме проблема перетворення організаційно-правової форми генеруючих компаній як суб'єктів господарювання та його суспільно-економічних і юридичних наслідків в юридичній літературі не досліджена.

**Формулювання цілей.** Метою статті є з'ясування базових засад інтересів формування господарсько-правового забезпечення діяльності генеруючих

компаній як суб'єктів господарювання. У цьому сенсі пропозиція Стратегії щодо перетворення державних підприємств на публічні акціонерні товариства потребує з'ясування всіх значущих динамічних аспектів її реалізації, адже ціна питання — енергетична безпека країни.

**Виклад основного матеріалу.** Вважаючи особливості правового регулювання ринків фінансових послуг за дуже умовну аналогію регулювання ринку електроенергетики, в ескізному порядку розглянемо основні господарсько-правові засоби, що їх використовує законодавець для захисту публічних інтересів, в частині врегулювання статусу суб'єктів відповідних ринків. Слід погодитись із К. Масляєвою, яка зауважує, що аналіз наукової літератури свідчить про недостатнє розроблення питання правового статусу суб'єктів ринків фінансових послуг. Це особливо стосується правового становища ломбардів, довірчих товариств, кредитних спілок, факторингових компаній, інститутів спільного інвестування та ін. Окрім того, досі не було зроблено спроби проаналізувати правовий статус професійних суб'єктів ринків фінансових послуг, що дозволило б визначити обґрунтовані та достатні вимоги до правового статусу фінансових посередників з метою гармонізації механізму державного регулювання даного ринкового сектору [1, с. 37].

Але неможливо не звернути увагу на те, що цей висновок є цілком слушним і для правового закріплення статусу суб'єктів електроенергетики. Таким чином, першочерговим питанням слід визначити проблему підходів, критеріїв аналізу особливостей правового статусу суб'єктів що здійснюють діяльність на ринках, які знаходяться у фокусі особливого співвідношення публічних та приватних інтересів щодо їх функціонування. Говорячи про суб'єктів ринків фінансових послуг, К. Масляєва слушно визначає такі:

- коло фінансових послуг, що надаються таким суб'єктом;
  - сфера, конкретний вид ринку фінансових послуг, на якому діє даний суб'єкт;
  - функціональні засади діяльності фінансових посередників;
  - організаційно-правова форма, в якій вони створюються;
  - вимоги до власника капіталу та інвестиційна політика самого суб'єкта
- [1, с. 37].

Зазначимо, що законодавче регулювання ринків фінансових послуг умовно є дворівневим, якщо залишити за дужками вищій рівень регулювання — ГК України. Так, умовно перший рівень утворює Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2]. Другий рівень утворюється законодавством, що врегульовує діяльність окремих типів суб'єктів ринків фінансових послуг, зокрема, закони України «Про банки і банківську діяльність» [3], «Про інститути спільного інвестування» (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) [4], «Про страхування» [5], «Про недержавне пенсійне страхування» [6] та ін.

Так, у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» законодавець структурно виділив окремий розділ III «Умови створення і діяльності фінансових установ», в якому врегулював, зокрема, основні кваліфікаційні вимоги щодо доступу фінансової установи до ринку фінансових послуг як суб'єкта професійної діяльності. Так, крім формальних реєстраційно-ліцензійних умов отримання права на здійснення діяльності, у ст. 7 цього Закону визначено такі умови:

- облікова і реєструюча система відповідають вимогам, установленим нормативно-правовими актами;
- внутрішні правила фінансової установи узгоджені з вимогами законів України та нормативно-правовими актами державних органів, що здійснюють регулювання та нагляд за ринками фінансових послуг;
- професійні якості та ділова репутація персоналу відповідають установленим законом вимогам.

Зрозуміло, що законодавець мав на меті сформулювати вимоги до допущення професійного суб'єкта на ринок фінансових послуг у найбільш загальному вигляді, але і такий рівень дозволяє з'ясувати його підходи. Ми бачимо, що, по-перше, вимога, яка стосується загальних особливостей власне фінансових послуг, що передбачає роботу з фінансовими активами, котрі вимагають чіткого обліку, реєстрації, визначення вартісного складу тощо.

По-друге, внутрішній порядок діяльності, режим використання залучених фінансових активів з низки міркувань вимагають підпорядкування регулюючому впливу з боку спеціального органу держави, призначеному здійснювати державне регулювання та нагляд, що є специфічним завданням, пов'язаним із розробленням певних нормативів такої діяльності, зокрема, з метою забезпечення стабільності функціонування ринку як такого та його окремих підсистемних утворень.

По-третє, фінансовий ринок, а у його складі — ринки фінансових послуг вимагають високих професійних якостей персоналу, що і реалізується у вигляді нормативно встановлених освітніх, професійно-досвідних та репутаційних вимог до зайняття ключових посад у відповідних фінансових установах.

Неможливо утриматися від зауваження, що тією чи іншою мірою, всі названі види умов здійснення діяльності можуть бути віднесені і до діяльності на електроенергетичному ринку, де також є надзвичайно важливими та вимогливими до професійного здійснення виробничих обов'язків і завдань.

Слід зазначити, що ст. 8 названого Закону присвячено визначенню організаційно-правової форми суб'єкта фінансових послуг, але, враховуючи загальний характер регулювання цього рівня, норма не встановлює будь-яких вимог, адже це є більш логічним для спеціального законодавства, яке власне і містить такі спеціальні вимоги щодо організаційно-правових форм банків, страхових компаній тощо. Важливим в обговорюваному контексті є вимоги

до капіталу фінансових установ, врегульовані у ст. 9 Закону. Нормами цієї статті передбачено, що законами України, які регулюють окремі ринки фінансових послуг, визначаються розміри мінімального капіталу та загальні вимоги до регулятивного капіталу, який є необхідним для функціонування установи. Нормами цієї самої статті врегульовано вимогу внесення до статутного капіталу часток у грошовій формі, які мають бути розміщені на банківських рахунках тощо. Таким чином, законодавець піклується про склад активів відповідних суб'єктів, порядок їх формування з метою забезпечення ефективної та цілеспрямованої діяльності з надання саме визначених фінансових послуг. Виникає запитання: а чи є актуальними названі підходи до електроенергетичної галузі? Чи не є важливим питання, за рахунок яких активів формується статутний капітал електроенергетичних підприємств, чи достатньо його розмірів для повноцінної виробничої діяльності з урахуванням необхідності інноваційного оновлення основних виробничих фондів?

Розділ III Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» серед умов створення та діяльності фінансових установ встановлює спеціальний правовий порядок, зокрема, щодо ухвалення рішень при конфлікті інтересів (ст. 10), достовірності реклами та інформації (ст. 11), реалізації права клієнта на інформацію (ст. 12), здійснення реорганізації та ліквідації фінансових установ (ст. 13), проведення зовнішнього аудиту (ст. 15), створення об'єднань фінансових установ (ст. 16), забезпечення попередження легалізації коштів, придбаних протиправним шляхом (ст. 18), та реалізації деяких інших правовідносин [2]. Названий перелік окремих сторін створення та функціонування фінансових установ пов'язаний зі специфічною природою реалізації самих фінансових послуг, а тому для інтересів врегулювання відносин в електроенергетиці не підлягає прямій аналогії. Винятком можна було б назвати умову проведення зовнішнього аудиту, що має універсальне значення для забезпечення стабільності функціонування підприємств та попередження ризикових управлінських рішень з боку їх виконавчих органів, а також здійснення реорганізації та ліквідації. Адже важко уявити ліквідацію підприємства у сфері електроенергетики, що здійснюється за рішенням його засновника або учасників, без урахування наслідків для функціонування єдиної енергетичної системи як такої.

Отже, слід констатувати, що навіть на узагальненому для всіх ринків фінансових послуг рівні законодавець визнав за доцільне визначитись із колом специфічних аспектів правового регулювання і закріплення певних умов створення та функціонування відповідних суб'єктів господарювання.

У подальшому, на рівні регулювання діяльності окремих видів суб'єктів ринків фінансових послуг, законодавець конкретизує свої вимоги до їх правового становища та порядку функціонування. Як уявляється найбільш ілюстрованим у цьому контексті може бути банківське законодавство про

інститути спільного інвестування. Так, відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» предметом спеціальної правової врегульованості є організаційно-правова форма банків, яка згідно зі ст. 6 встановлюється у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю та кооперативної господарської організації. У статтях 7 і 8 Закону встановлено суспільно значущі аспекти організаційно-правових форм державних банків, включаючи особливості їх створення, управління, змін розмірів статутного капіталу тощо [3]. Забігаючи уперед, слід зазначити, що цей досвід може бути «імпортований» до сфери визначення правового становища енергетичної, зокрема електроенергетичної або електрогенеруючої, компанії з урахуванням особливостей, пов'язаних з належністю корпоративних прав щодо її активів до суб'єктів приватного права, держави, територіальної громади тощо.

Заслуговує на увагу також встановлення законодавчо визначених вимог до розмірів статутного капіталу (ст. 31), порядку його формування (ст. 32), особливостей здійснення емісії власних акцій та порядку їх розміщення, що врегульовані у ст. 33 названого Закону. Останнє положення видається також достатньо актуальним для електроенергетичної галузі, оскільки залежно від сформованих законодавцем вимог можна встановити необхідну конфігурацію різних публічно-приватних інтересів щодо суб'єктів електроенергетики. Адже такими інтересами є і залучення інвестицій для розвитку, особливості їх спрямування та використання за цільовим призначенням, здійснення та збереження за державою контролю над електроенергетичними компаніями, засобами корпоративного контролю, недопущення концентрації економічної влади в енергетичному секторі з боку одного чи групи приватних власників корпоративних прав на енергетичні активи галузі, у тому числі через встановлення прямих обмежень на розміри пакетів акцій, або визначення відповідних спеціальних механізмів розміщення цих акцій, що перешкоджали б досягненню такої концентрації, тощо.

У цьому сенсі цікавим є положення ст. 34 розглядуваного Закону, що регламентує суттєву участь юридичної чи фізичної особи в банківській установі шляхом прямого або опосередкованого володіння чи контролю відповідно 10, 25, 50, 75 відсотків статутного капіталу банку або прав голосу в органах його управління. Названою статтею Закону встановлено порядок отримання письмового дозволу Національного банку України. Закон встановлює також підстави для відмови у наданні такого дозволу, що мають адекватне безпечі фінансового ринку значення.

Надзвичайно важливим є положення ст. 48 Закону України «Про банки і банківську діяльність», що стосується обмежень відносно діяльності банків [3]. Зміст цієї статті Закону — досить типовий для принципів регулювання діяльності на ринках фінансових послуг і полягає у визначенні спеціальної правосуб'єктності відповідних юридичних осіб. Так, зокрема, банкам



забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі та страхування. Зазначене положення спрямовує діяльність банківських установ виключно на здійснення банківських операцій, концентрацію на цьому напрямі діяльності усіх матеріальних і нематеріальних ресурсів, активів суб'єктів господарювання. Значною мірою таке обмеження компенсується наданням виключних правомочностей щодо депозитних, розрахункових та кредитних операцій. У цьому сенсі виникає припущення щодо з'ясування доцільності встановлення такого типу спеціальної правосуб'єктності електроенергетичних підприємств. Адже, враховуючи життєву важливість їх функціонування для виробничого сектору економіки, слушною може бути пропозиція спрямовувати їх виробничу діяльність виключно на виробництво, передавання та розподіл електричної енергії. Вважаємо, що будь-яка диверсифікація виробничого профілю суб'єктів електроенергетики негативно позначатиметься на стані технічного оснащення, безпеки виробництва, рівня менеджменту підприємств, у перспективі створюючи потенційні загрози їх повного перепрофілювання тощо. Зрозуміло, що інтереси ефективного функціонування єдиної електроенергетичної системи України можуть бути більшою мірою забезпеченими в умовах уведення спеціальної профільної правосуб'єктності електроенергетичних підприємств. Слід урахувати також високий ступінь природного монополізму в галузі, що тільки посилює актуальність запропонованої новели.

Заслуговують на увагу статті 37–41 Закону України «Про банки і банківську діяльність», якими встановлено специфіку здійснення корпоративного управління та контролю в банківських установах з урахуванням необхідності забезпечення імперативів у функціонуванні сектору банківських послуг, зокрема, забезпечення безпеки банківської системи України, безперебійного характеру інвестиційного процесу в економіці.

Ураховуючи, що докладний аналіз правового становища юридичних осіб — суб'єктів ринків фінансових послуг не входить до предмета даного дослідження, а здійснюється у порівняльно-правовому контексті, слід зазначити, що особливістю регулювання публічних акціонерних компаній в електроенергетичному секторі може бути обов'язковий порядок уведення до складу спостережних рад таких компаній представників НКРЕ, тощо.

У цілому ж слід констатувати: розробленість, глибина урахування найскладніших комбінацій між приватними та публічними інтересами, що виникають на ринках фінансових послуг, деталізація правового врегулювання їх реалізації на цих ринках здійснені законодавцем на декілька порядків краще, ніж в електроенергетичному секторі. (Хоча слід зазначити, що і це не попередило тяжких наслідків світової фінансової кризи у банківському секторі країни.)

У цьому контексті актуальними уявляються також кваліфікаційні та репутаційні вимоги до керівників банків, передбачені у ст. 42 Закону України

«Про банки і банківську діяльність». Ці вимоги є актуальними, адже їх здійснення призначено на керівні посади в умовах приватного корпоративного сектору, може відбуватися за різними мотивами і під впливом різноманітних корпоративних конфліктів та ін. Таким чином, встановлені законом вимоги, зокрема щодо попереднього досвіду та успішності керівної діяльності, є виправданими і доцільними. Відповідно, повторюючись, слід наголосити на тому, що в умовах корпоратизації суб'єктів електроенергетичного сектору, яка так наполегливо запроваджується в Енергетичній Стратегії, інкорпорація відповідних вимог стосовно керівних посад електрогенеруючих компаній є актуальним питанням удосконалення енергетичного законодавства.

Певний інтерес в обговорюваному контексті становить також правове регулювання створення та діяльності корпоративних інвестиційних фондів. Вимоги законодавця до організаційно-правової форми, правосуб'єктності та інших параметрів є певною мірою подібним до вимог щодо банківських установ, але мають і свої сутнісні відмінності. Так, у ст. 10 Закону України «Про інститути спільного інвестування» (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) встановлено, що корпоративний інвестиційний фонд створюється у формі публічного акціонерного товариства і здійснює діяльність виключно у сфері спільного інвестування, тобто Закон жорстко спрямовує діяльність інвестиційного фонду через фіксацію його спеціальної правосуб'єктності, не передбачаючи будь-якої диспозитивності у цьому питанні. Більш того, змістом ст. 12 названого Закону законодавець обмежує діяльність корпоративного ІСІ у сфері закріпленої правосуб'єктності низкою заборон, зокрема, залучення кредитів у розмірах, що перевищують 10 % статутного капіталу, надання під заставу активів в інтересах третіх осіб, створення будь-яких спеціальних або резервних фондів тощо [4].

Традиційно для фінансової установи законодавець у ст. 10 згаданого Закону встановлює вимоги до порядку і складу статутного фонду корпоративного ІСІ, що формується.

Специфічним моментом у функціонуванні корпоративних інвестиційних фондів є те, що їх органами згідно зі ст. 14 Закону як акціонерним товариством, визначено тільки загальні збори акціонерів та спостережна рада. Відповідно до ст. 11 Закону управління активами такого ІСІ на підставі відповідного договору здійснює компанія з управління активами, тобто структура замість формування власного виконавчого органу перебуває під зовнішнім управлінням, хоча принциповою є його договірна основа щодо здійснення.

У цьому сенсі цікавим є конкретне змістовне наповнення законодавчо визначеної компетенції загальних зборів та спостережної ради, що відбивають специфіку діяльності корпоративних ІСІ, але їх докладний аналіз виходить за межі нашого дослідження. Важливо те, що чинне законодавство містить дуже цікавий арсенал спеціальних господарсько-правових засобів, котрі дозволяють

типу господарської діяльності творчо і адекватно визначити особливості створення організаційно-правових форм та діяльності окремих видів суб'єктів господарювання.

Констатуючи достатньо великий досвід вітчизняного законодавця щодо застосування різноманітних господарсько-правових засобів конструювання правових статусів та режимів функціонування суб'єктів господарювання в тому чи іншому секторі національної економіки, враховуючи при цьому специфічну і різноманітну конфігурацію поєднання публічних та приватних інтересів, тим не менш необхідно вивести розгляд цього питання на системний рівень вивчення. Адже системний підхід базується на цілісному баченні досліджуваних об'єктів, явищ та процесів і визнається найбільш універсальним та адекватним методом аналізу і дослідження будь-яких складних технічних, економічних, політичних та інших систем, оскільки система являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, об'єднаних єдністю мети та функціональною цілісністю, і при цьому властивості самої системи не можуть бути зведені до суми властивостей її елементів. Елементи об'єднуються у систему в результаті формування узгодженої взаємодії у щось нове, котре отримує імперативні якості, які цим елементам до об'єднання не були притаманні.

Системні дослідження об'єкта, як правило, зводяться до структурних та функціональних досліджень. При структурному дослідженні його предметом, є склад, конфігурація, типологія; при функціональному — динамічні характеристики, стійкість, ефективність, тобто все те, що при незмінній структурі системи залежить від властивостей її елементів. Таким чином, електроенергетичний сектор слід розглядати як повну економічну систему (якій кореспондує система норм правового регулювання), що має власний елементний склад, інфраструктуру реалізації внутрішніх і зовнішніх зв'язків, блоки самоорганізації та управління. У цьому сенсі згідно з системологічними підходами під елементом системи розуміють об'єкт, що виконує певні функції і не підлягає подальшому розподілу в межах поставленого завдання. Сукупність усіх елементів системи утворює її склад, що визначається повним переліком його елементів [7, с. 60].

Цілком зрозуміло, що склад елементів електроенергетичної системи є різнорідним, але щонайменше дві основні його категорії можна чітко визначити: енергогенеруючі компанії (що мають внутрішню диференціацію, але є функціонально однорідними), а також енергопостачальники (учасники оптового ринку електричної енергії, які купують її з метою продажу споживачам).

Слід зазначити, що в процесі приватизації підприємств — суб'єктів електроенергетики, у тому числі енергогенеруючих компаній та компаній, що займаються енергопостачанням, з точки зору теорії систем відбувається процес умовної трансформації системи із закритої у відкриту. І. Прангвішвілі

вважає, що за критерієм взаємодії із середовищем або іншими системами самі системи можуть класифікуватися на відкриті та закриті (замкнені та ізольовані). Система є закритою у разі, якщо вона внутрішньо не взаємодіє, не обмінюється з жодними іншими системами. У реальному світі, зазначає автор, повністю закритих систем не існує, вони існують теоретично. Відкриті системи постійно взаємодіють з оточуючим середовищем або з іншими системами, і при цьому відбувається обмін речовин, енергії, інформації. Відкриті системи не можуть існувати без взаємодії з середовищем або з іншими системами [8, с. 71, 72].

Гомогентність елементного складу суб'єктів електроенергетики до початку приватизації робила таку систему умовно закритою, адже державні підприємства, засновником яких була держава, відповідно до особливостей організаційно-правової форми державного унітарного підприємства, та управлінський блок системи — Мінтопенерго та НКРЕ утворювали в електроенергетичному секторі своєрідний режим функціонування, коли управлінцем є держава, а функціональні завдання виконуються елементами системи, які також є економічними агентами держави, створеними і наділеними спеціальною правосуб'єктністю абсолютно для того, аби виконувати власні функції та управлінські рішення на електроенергетичному ринку.

Майже тотальна зміна організаційно-правової форми суб'єктів господарювання — енергопостачальників, а з часом і прихід приватизаційних процесів до сфери генерування електричної енергії в контексті масштабних планів згідно з Енергетичною Стратегією щодо подальшої реорганізації суб'єктів електроенергетики в публічні акціонерні компанії мають означати якісну трансформацію елементного складу електроенергетичної системи. Це не може не вплинути на внутрішньосистемні зв'язки само по собі, але слід наголосити на тому, що у певному розумінні така реорганізація означатиме «відкриття» системи. Адже публічне акціонерне товариство має своєю органічною метою — публічне розміщення акцій, що передбачає здійснення лістингу на певній фондовій біржі, мінливий склад акціонерів-володільців корпоративних прав щодо цілісного майнового комплексу електроенергетичного підприємства відповідно до мотивів та рішень основного кола акціонерів. Все це призводить до того, що у такій системі утворюються фактично два блоки управління — централізований і децентралізований. Централізоване управління здійснюється державою в особі спеціалізованих органів, наділених відповідними організаційно-господарськими повноваженнями, а децентралізоване, зовнішнє управління утворюють акціонери, що володіють контрольними пакетами акцій стосовно суб'єктів електроенергетики — публічних акціонерних компаній. Децентралізованим воно є остільки, оскільки корпоративні права щодо різних електроенергетичних компаній у силу пропонованого Енергетичною Стратегією та Законом України «Про акціонерні товариства» публічного розміщення акцій, придбати які може достатньо широке коло інвесторів, а також через те, що у межах акціонерів однієї й тієї самої компанії можуть

відбуватися суттєві зміни у складі акціонерів та розподілі між ними акцій, у тому числі шляхом виникнення та розв'язання корпоративних конфліктів.

І. Прангвішвілі вважає, що умови самоорганізації або дезорганізації відкритих систем різноманітної природи можуть діагностуватися на основі застосування загальносистемної закономірності зростання та зменшення ентропії. Для стабілізації відкритих систем необхідно навчитися раціонально управляти ентропійними процесами в системах, у тому числі моментом ентропійної рівноваги, або критичним рівнем організації систем, амплітудою і частотою ентропійних коливань, відведенням надлишкової ентропії з систем ззовні тощо [8, с. 20].

Виникнення двох конкуруючих блоків управління, а слід визнати, що один блок працює на реалізацію публічних інтересів, а інший — приватних, створює можливість розвитку ентропійних процесів у системі, якщо вона структурно не буде адекватною до зазначених змін. У той же час системологи зазначають, якщо існуюча рівновага системи зазнала зовнішнього впливу, що змінює будь-яку з умов рівноваги, то у ній виникають процеси спрямовані на протидію цій зміні [7, с. 121].

**Висновки.** Пропозиція, зафіксована в Енергетичній Стратегії України щодо реорганізації суб'єктів електроенергетики у публічні акціонерні компанії як напрямок законодавчої політики у цій сфері, не може бути реалізована без урахування системно-структурних наслідків такої реорганізації для усієї електроенергетичної системи.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Луць В. В. Заключение и исполнение хозяйственных договоров / В. В. Луць. — М. : Юрид. лит., 1978. — 143 с.
2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2002. — № 1. — Ст. 1.
3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 5. — Ст. 30.
4. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 21. — Ст. 103.
5. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96 // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 18. — Ст. 78.
6. Про недержавне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2003. — № 47–48. — Ст. 372.
7. Качала В. В. Основы теории систем и системного анализа : учеб. пособие для вузов / В. В. Качала. — М. : Горячая линия — Телеком, 2007. — 216 с.
8. Прангвишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангвишвили. — М. : СИНТЕГ, 2000. — 528 с.

## ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ГЕНЕРИРУЮЩЕЙ КОМПАНИИ В СРАВНИТЕЛЬНО- ПРАВОВОМ КОНТЕКСТЕ

Битяк А. Ю.

На основании прогноза реализации задач Энергетической Стратегии Украины на период до 2030 года относительно преобразования генерирующих компаний из государственных предприятий в акционерные общества проанализированы юридические и экономические последствия такого шага. В связи с этим предложено усовершенствовать правовые формы такого преобразования, чтобы основные частные и публичные интересы были обеспечены.

**Ключевые слова:** генерирующая компания, субъект хозяйствования, публичное акционерное общество, корпоративный инвестиционный фонд.

## OPTIMIZATION OF ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM OF GENERATING COMPANY IN COMPARATIVE AND LEGAL CONTEXT

Bytiak O. Yu.

Legal and economic consequences of transformation of generating companies from state enterprises into joint-stock companies on the basis of the forecast of realization of the tasks of Energy strategy of Ukraine for the period till 2030 are analyzed in the article. According to this, the author suggests to improve legal forms of such transformation in order to secure basic private and public interests.

**Keywords:** generating company, economic subject, public joint-stock company, corporative investment fund.

УДК 346.14:332.82

## ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА

*О. П. Ковальова, здобувачка*

*Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Визначено поняття «будівельний ринок» у його інституційному та господарсько-правовому сенсі. Досліджено питання правового регулювання ді-*

яльності суб'єктів будівельного ринку в аспекті необхідності систематизації його господарсько-правового забезпечення. Особливу увагу приділено обґрунтуванню доцільності повернення до практики функціонування житлово-будівельних кооперативів зі створенням необхідної законодавчої бази їх функціонування з урахуванням відповідного світового досвіду та реалій сьогодення.

**Ключові слова:** будівельний ринок, житлово-будівельний кооператив, правове регулювання правовідносин на ринку будівництва.

**Постановка проблеми.** Будівництво являє собою окрему самостійну галузь економіки України, яка покликана створювати нові, а також реконструювати, розширювати, ремонтувати та технічно переоснащувати діючі об'єкти виробничого та невиробничого призначення, в тому числі й житлові об'єкти. Визначальна роль будівельної галузі полягає у створенні умов для динамічного розвитку економіки держави як такої та розв'язанні низки соціальних проблем.

Природний розвиток будівельної галузі формує і підтримує розвиток, трансформацію та перетворення на ринку нерухомості, яка є більшою за обсягом категорією, ніж будівельна галузь, з позиції як масштабу господарських відносин так і значення для економіки.

Ринок будівництва об'єктів нерухомості можна визначити як систему суспільно-економічних відносин, що виникають з приводу створення об'єктів нерухомості і реалізації відповідних прав та обов'язків між суб'єктами і учасниками будівельної діяльності, як господарсько-виробничих, так і організаційно-господарських за своєю правовою природою.

Цей ринок є своєрідним «індикатором» процесів, що відбуваються в економіці у цілому, і в той же час помітно впливає на них. Адже в нерухомості матеріалізовано значну вартість національного багатства, що може перебувати в ринковому обігу та приносити орендну плату — власникам, дохід — підприємцям, робочі місця — працівникам, податки та інші платежі — до державного і місцевих бюджетів. Уже на сьогодні частка ринку будівництва об'єктів нерухомості (збудованих об'єктів) у валовому національному продукті є досить істотною і її значущість продовжує зростати.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Важливо визнати, що специфіка господарсько-правового забезпечення будівельного ринку 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 з цим проблема законодавчої «реанімації» житлового-будівельного кооперативу як потенційного перспективного суб'єкта будівельного ринку взагалі не отримала уваги в юридичній літературі.

**Формулювання цілей.** Метою статті є з'ясування поняття «будівельний ринок» у його інституційному та господарсько-правовому сенсах, обґрунтування питання про необхідність систематизації його господарсько-правового забезпечення та повернення до практики функціонування житлово-будівельних кооперативів зі створенням необхідної законодавчої бази їх функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Можна запропонувати таку схематизацію системи будівельного ринку, що структурно складається із низки взаємопов'язаних елементів, найважливішими з яких є такі.

1. Суб'єкти будівельного ринку. Насамперед це замовник і підрядник, які на підставі укладеного договору та чинного законодавства об'єднують зусилля для створення нового об'єкта нерухомості. Контроль за відповідністю їхньої діяльності вимогам закону, регулювання умов функціонування та розвитку ринку нерухомості здійснюють відповідні органи державної влади, які, реалізуючи свої організаційно-господарські повноваження, також виступають у ролі суб'єктів даного ринку.

2. До категорії інших учасників будівельного ринку слід віднести, зокрема, банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, що забезпечують на договірних засадах з суб'єктами ринку потребу останніх в обігових коштах, мінімізації можливих ризиків, пов'язаних із будівельною діяльністю, тощо.

3. До інститутів будівельного ринку можна віднести, зокрема, інститут управління нерухомістю, інститут ріелторів, інститут незалежного оцінювання нерухомості, девелопмент, саморегульовані та професійні об'єднання учасників ринку нерухомості. Такі інститути функціонують як певні організаційно-правові механізми, що сприяють ефективному руху активів і самого функціонування ринку в цілому, як системи суспільних відносин. Разом з тим слід зазначити, що ринок будівництва житла в Україні на сьогодні не отримав належного інституційного забезпечення. Зокрема, існує потреба у формуванні таких інститутів, як біржа будівельних матеріалів, біржа суб'єктів будівельних послуг, що дало б новий поштовх для розвитку цього ринку і дозволило б забезпечити оптимальне співвідношення ціни та якості будівництва.

Потребує оптимізації також роль держави на цьому ринку, з тим аби забезпечувати виключно сприяння розвитку будівництва та підвищення його якості. Основним інтегрованим засобом макроекономічного впливу держави на розвиток будівельної галузі є прийняття відповідних прогнозних і програмних документів.

У ст. 2 Закону України від 23 березня 2000 р. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» закріплено принципи цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності, дотримання загальнодержавних інтересів. Вони орієнтують на створення умов для збільшення числа потенційних учасників



реалізації довгострокових, середньострокових та короткострокових програм галузевого, загальногосподарського, регіонального, національного і навіть наднаціонального масштабів.

Програми розвитку галузей економіки розробляються з метою реалізації державної політики щодо регулювання розвитку цих галузей економіки, концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, виробничого і науково-технічного потенціалів країни, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій і громадян 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. Значення будівельної діяльності для соціально-економічного розвитку країни визначається вже тим, що у складі Кабінету Міністрів України є окрема установа — Міністерство регіонального розвитку та будівництва України. Отже, слід констатувати, що серед органів державної виконавчої влади є суб'єкт, спеціально призначений реалізовувати державну політику на будівельному ринку. Потреба полягає у створенні системи адекватних правових, організаційних та економічних засобів реалізації будівельної політики.

Треба зазначити, що за роки незалежності держава здійснювала неодноразові спроби програмувати господарську діяльність на будівельному ринку. Так, було ухвалено постанову Кабінету Міністрів від 28 жовтня 1996 р. № 1300 «Про вдосконалення шляхів розвитку молодіжного житлового будівництва». Наприкінці 90-х років було ухвалено Основні напрями забезпечення житлом населення України на 1999 — 2005 роки (Указ Президента України від 15 липня 1999 р. № 856/99). Постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 1999 р. № 2166 затверджено Комплексну програму забезпечення житлом військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ, Державної кримінально-виконавчої служби, службових осіб митних органів та членів їх сімей.

Уже в двотисячних роках створено такі програмні документи:

— Державну програму забезпечення молоді житлом на 2002–2012 роки, затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 29 липня 2002 р. № 1089;

— Концепцію Державної програми «Соціальне житло», схвалену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 вересня 2005 р. № 384-р;

— Концепцію Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009–2016 роки, схвалену розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 листопада 2008 р. № 1406-р;

— Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки, затверджену постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. № 1249.

На жаль, жоден з перелічених документів не реалізовано повною мірою. При цьому слід зазначити, що найбільший ступінь реалізації отримала Комплексна програма забезпечення житлом військовослужбовців, осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ, Державної кримінально-виконавчої служби, службових осіб митних органів та членів їх сімей, на виконання якої в 2010 р. держава спрямувала більше 400 млн грн.

Недотримання принципу цілісності, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів, призвело до існування розрізаних державних програм, які не створюють реальних перспектив для будівельного ринку.

Таким чином, на сьогодні існує потреба у розробленні концептуальних засад державного прогнозування та програм економічного і соціального розвитку України, створенні універсального алгоритму програмної діяльності держави, зокрема щодо особливого об'єкта — будівельного ринку України, його основних суб'єктів та виробничих завдань.

Реалізація поставленого завдання потребує попереднього визначення низки концептуальних та формально-юридичних понять. До таких, безперечно, мають бути віднесені поняття «будівельний ринок», «ринок будівельних послуг», «сегментація будівельного ринку», «інфраструктура будівельного ринку» тощо. Саме така економіко-правова понятійна база дає змогу переходити до розроблення державних програм розвитку будівельного ринку, стимулювання будівельної діяльності господарсько-правовими засобами. Більш того, визначеність з названими поняттями має призвести до системного сприйняття будівельних відносин і, що особливо важливо, до їх системного господарсько-правового законодавчого забезпечення, в тому числі з використанням програмних документів держави.

Так, очевидно, що окремими об'єктами такого державного програмування є житлове будівництво, будівництво промислових і комерційних об'єктів, реконструкція та будівництво нових об'єктів транспортної інфраструктури тощо. Отже, принципово потрібно є ґрунтовна сегментація ринку як об'єкта державного впливу з необхідністю з'ясування специфіки по кожному з них. У цілому ж будівельний ринок умовно можна порівняти з економічним механізмом реалізації суспільних відносин з приводу будівництва об'єктів нерухомості, в основі якого знаходиться реалізація відносин підряду на капітальне будівництво.

Окремою проблемою, можливо, такою, що має попередньовизначальний характер, є визначеність із низкою суспільних інтересів, що присутні з приводу будівельної діяльності на відповідних сегментах будівельного ринку і фокусуються навколо ключових учасників такого ринку: споживачів, замовників, будівельних компаній, інвесторів, держави, органів місцевого самоврядування тощо.

Оскільки формалізація цілей і завдань, способів їх реалізації, надання їм нормативного характеру здійснюється шляхом ухвалення правових актів, необхідним видається також закріплення на законодавчому рівні не тільки можливості, а навіть необхідності створення програм розвитку стосовно окремих ринків.

Слід зазначити, що будівельний ринок є не тільки реальною конструкцією, а й на віртуальному рівні підлягає моделюванню з включенням до такої моделі різних за організаційно-правовою формою суб'єктів, застосуванням різних засобів державного регулювання будівельних відносин, запровадженням нових інститутів фінансування будівництва житла тощо. У цьому контексті законодавцеві слід використовувати максимально творчий підхід.

Одним з найважливіших прикладів такого творчого підходу, на нашу думку, має стати впровадження до будівельного ринку житлово-будівельного кооперативу (ЖБК) як юридичної особи специфічної організаційно-правової форми. Його особливістю, як видається, є те, що цей суб'єкт є більш пристосованим для постійної і прямої участі та контролю за процесом і якістю будівельних робіт, а також для взаємодії з органами державної влади як громадський інститут.

Крім того, така організація викликає більше довіри у населення (наслідки радянського минулого) і при цьому виступає учасником господарської діяльності у сфері будівництва.

ЖБК з огляду на його особливий правовий статус та на відміну від більшості організацій бере участь у всіх процесах технологічного циклу будівництва, як під час розроблення технічної документації, так і на етапах будівництва та подальшої експлуатації об'єкта нерухомості. Вагомою є його роль і у таких процесах, як акумулювання необхідних для будівництв грошових коштів, перехід прав власності на об'єкти нерухомості — як по завершенні будівництва, так і при перепродажу квартир на вторинному ринку.

Таким чином, участь ЖБК на ринку будівництва житла створює комплексну локальну модель функціонування ринку. ЖБК як суб'єкт ринку будівництва житла здатен створити таку систему правовідносин, яка сприятиме гармонізації інтересів суб'єктів ринку та реалізації соціально-економічних прав громадян.

При цьому, як слушно зазначає Т. Д. Суярко, сфера діяльності ЖБК є дещо ширшою, ніж об'єднань співвласників багатоквартирного будинку, адже вони здійснюють функції не тільки з експлуатації житла, а й зі спорудження або придбання житла, тому є більш актуальною формою об'єднання власників житла, які бажають поліпшити свої житлові умови [1, 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 [2, с. 77].

Однак колективний характер управління ЖБК на певних етапах вимагає від його учасників суттєвих витрат не тільки у формі грошових коштів, а й особистого часу, що в умовах сьогодення є проблематичним. Цей чинник визначає суспільний попит на ЖБК з боку його потенційних пайщиків, до яких належать виключно представники так званого середнього класу, які за рахунок власного заробітку та доходів можуть профінансувати будівництво житла та приділити процесу його будівництва достатньо часу.

Отже, перспективи розвитку будівництва житлової нерухомості в Україні за допомогою ЖБК досить тісно пов'язані з підвищенням рівня доходів населення та формуванням середнього класу водночас із стимулюванням цього процесу з боку держави шляхом як правового забезпечення, так і економічного підтримання.

Треба зазначити, що у світовій економічній практиці склалися дві основні форми фінансування для придбання житлової нерухомості: американська і європейська. Американська модель висуває основним завданням іпотечне кредитування. За рахунок стандартної методики оцінки позичальників і складноструктурованої системи розподілу ризиків ця модель отримала популярність на американському ринку. Слід підкреслити, що ця система, прийнята для банків — кредиторів, все ж не враховувала головного ризику — оцінювання позичальника і зниження цін на нерухоме майно.

Недостовірне у багатьох випадках оцінювання позичальників, спрямована в першу чергу тільки на збільшення обсягів іпотечного кредитування, призвело до лавиноподібного зростання банкрутств. Низка банкрутств позичальників — фізичних осіб привела у свою чергу до стягнення і реалізації житлової нерухомості як застави. Масована реалізація застави спричинила зниження цін на нерухомість, а це у свою чергу як бумерангом ударило по тих позичальниках, які вже виплачували кредити, видані їм з огляду на колишні завищені ціни на нерухомість. Цей клубок проблем показав хибність американської моделі фінансування платоспроможного попиту, адже на перше місце вкотре були поставлені інтереси американського фінансового класу, що прагнув розширити ринок кредитування. Приваблюючи споживачів можливістю «практично завтра» в'їхати у власну квартиру, кредитори фактично заманювали позичальників у певний «фінансовий мішок», вихід з якого був лише один — банкрутство.

На противагу американській моделі, що відповідає суспільству «миттєвого споживання», європейська модель, що більше відповідає поняттю «суспільства розумного накопичення і споживання», сприйняла ідею створення системи кооперативів. Ці організації у різних державах називаються по-різному (коо-

перативи, житлові кооперативи, будівельно-ощадні каси) і можуть мати відмінності у режимі функціонування і правового регулювання. Але їх зближує одне. Згідно з цією моделлю людина купує квартиру хоч і не відразу, але за свої гроші. У громадян з'являється можливість заздалегідь прогнозувати строк придбання житлової площі, а у деяких випадках — і місце її розташування та вартість.

В Європі досить розвиненим є інструмент придбання нерухомості через будівельні ощадні каси (БОК). У Німеччині вони називаються *Vausparkasse*. Першу БОК було засновано в 1775 р. у Бірмінгемі (Англія), а перша німецька *Vausparkasse* з'явилася у 1885 р. Розквіт БОК настав після Другої світової війни.

У цілому світовий рух кредитних спілок нині виглядає так. До 80 % житла в Європі отримується завдяки БОК. Так, у Франції близько 90 % населення користується послугами кредитної кооперації, у Німеччині — 50 % житла отримується через *Vausparkasse*, в Ірландії 70 % населення країни є членами кредитних кооперативів, у Польщі кредитною кооперацією охоплено 4,5 % населення, у Литві — 1,2 %. Навіть у США 30 % дорослого населення є членами кредитних кооперативів.

При цьому важливим чинником зростання обсягів житлової кооперації в розвинених країнах є створення відповідної нормативно-правової бази. На жаль, стосовно України цього поки що сказати не можна.

Таким чином, слід визнати, що будівельний ринок як складний системний інституційно розбудований механізм реалізації суспільних відносин, що перебуває у стані постійного розвитку, потребує адекватно розбудованої системи законодавчого забезпечення. Така система вимагає не тільки урахування законодавчої інституціалізації всіх необхідних суб'єктів будівельної діяльності, як, наприклад, житлові кооперативи, а й ясної гармонізованої системи відносин між усіма суб'єктами та учасниками ринку функціонування інститутів, що забезпечують їх взаємодію. Адже нині нормативно-правова база діяльності ЖБК як ринку будівництва об'єктів нерухомості в цілому залишається недосконалою. Зокрема, формування вітчизняного законодавства на базі законодавства ЄС призводить до того, що до сьогодні українські нормотворчі органи продовжують йти шляхом видозміни та перетворення старих положень, а не розроблення та запровадження нових правил, що відповідатимуть реаліям сьогодення.

На даний час в Україні, як видається, сформувалася певна система законодавчого забезпечення будівельної діяльності, яка, втім, має низку недоліків. Зазначена система включає щонайменше два типи актів законодавства:

— нормативно-правові джерела, які регулюють засади будівельної діяльності;

— нормативно-правові джерела, що встановлюють технічне регулювання будівництва: технічний регламент будівельних матеріалів, будівель

та споруд та інші нормативно-правові акти; державні стандарти та норми: ДБН, Сніп тощо; технічні свідоцтва; стандарти організацій — технічні умови.

Однак таку інтерпретацію системи правового забезпечення будівництва слід визнати вузькою, оскільки вона не враховує наявність в Україні системи нормативно-правових документів, що регулюють правила побудови відносин між суб'єктами будівельного ринку.

У зв'язку з цим доцільним видається репрезентувати таку складову правового забезпечення будівельного ринку України, як закони України, таким чином.

1. Законодавчі акти, що встановлюють основні права і обов'язки суб'єктів будівельного ринку та визначають основу правового статусу об'єктів будівництва, у тому числі регулюють питання переходу права власності, а також основні правила вчинення цивільно-правових правочинів на ринку нерухомості.

2. Державні будівельні норми; галузеві стандарти.

3. Законодавчі акти, що регулюють окремі сфери діяльності суб'єктів будівельного ринку, наприклад, правила планування та забудови територій.

4. Законодавчі акти, що регулюють діяльність окремих суб'єктів будівельної галузі (ІСІ, ІФ, ФФБ тощо), пов'язану з фінансуванням будівництва.

Крім цього, слід назвати базові кодифіковані нормативно-правові акти, що регулюють господарську діяльність як таку. Зокрема, до них можна віднести:

— Цивільний кодекс України (формулює права і обов'язки основних суб'єктів будівельної діяльності, встановлює певні правила поведінки, дотримання яких є необхідним для виникнення, зміни чи припинення сформульованих прав та обов'язків);

— Господарський кодекс України (формулює права і обов'язки юридичних та фізичних осіб як суб'єктів господарської діяльності, у тому числі в процесі здійснення будівельної діяльності, містить правила реалізації низки специфічних господарських операцій, що здійснюються в процесі будівництва).

На другому рівні побудованої нами ієрархії нормативних документів найважливішою групою є містобудівна документація. Поняття та перелік містобудівної документації встановлено Законом України «Про регулювання містобудівної діяльності». Докладний аналіз нормативної бази, що регулює цю сферу, дає можливість не тільки виявити основні особливості, а й логічно зв'язати в єдину систему як основні нормативні документи (закони), так і допоміжні (ДБН, СНІП тощо).

**Висновки.** Будівельним ринком слід вважати економічний механізм реалізації суспільних відносин з приводу будівництва об'єктів нерухомості, в основі якого знаходиться реалізація відносин підряду на капітальне будівництво.

Формування законодавчої бази ринку будівництва об'єктів нерухомості триває, активні законотворчі процеси можна умовно охарактеризувати як кодифікаційні, оскільки вони спрямовані саме на впорядкування, систематизацію відповідних нормативних актів, усунення суперечностей та заповнення прогалин. Тобто, першочерговою метою цього процесу є запровадження такого законодавчого регулювання правовідносин на ринку будівництва об'єктів нерухомості, яке було б цілком адекватним систематиці даного ринку.

Вважаємо, що у цьому контексті значне місце має бути приділено саме житлово-будівельним кооперативам як новому, необхідному на ринку суб'єкту відносин, що має отримати відповідне законодавче забезпечення шляхом ухвалення Закону України «Про житлово-будівельні кооперативи». На нашу думку, такий крок дасть змогу активізувати діяльність цих колективних організацій та підвищити ефективність її результатів, що, безумовно, сприятиме подальшому розвитку ринку будівництва об'єктів нерухомості та відкриє українському «середньому класу» ефективний шлях до здійснення надійних інвестицій у власне житло.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Суярко Т. Д. Договір управління житлом : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Т. Д. Суярко. — Х., 2008. — 225 с.
2. 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.
3. Мілаш В. С. Господарське право : курс лекцій / В. С. Мілаш. — Х. : Право, 2008. — 496 с. (ч. 1), 336 с. (ч. 2).
4. Экономика строительства : учебник / под ред. И. С. Степанова — М. : Юрайт-Издат, 2004. — 620 с.
5. Доценко-Белоус Н. Правовая энциклопедия инвестирования строительства : практ. пособие / Н. Доценко-Белоус. — К. : Юрид. практика, 2006. — 544 с.
6. Пилипенко Ю. І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання : монографія / Ю. І. Пилипенко. — Донецьк : Нац. гірн. ун-т, 2010. — 202 с.
7. Кравченко В. І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції / В. І. Кравченко, К. В. Паливода. — К. : Вид. дім «Києво-могил. акад.», 2006. — 175 с. (ч. 1).
8. Венедіктова І. В. Договір довірчого управління майном як форма реалізації правового інституту довірчого управління майном в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / І. В. Венедіктова. — Х., 2003. — 19 с.

## ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

Ковалева А. П.

Определено понятие «строительный рынок» в его институциональном и хозяйственно-правовом смысле. Исследован вопрос правового регулирования деятельности субъектов строительного рынка в аспекте необходимости систематизации его хозяйственно-правового обеспечения. Особенное внимание уделено обоснованию целесообразности возвращения к практике функционирования жилищно-строительных кооперативов с созданием необходимой законодательной базы их функционирования с учетом соответствующего мирового опыта и реалий современности.

**Ключевые слова:** строительный рынок, жилищно-строительный кооператив, правовое регулирование правоотношений на рынке строительства.

## ECONOMIC LAW ASPECTS OF INCREASING THE EFFECTIVENESS OF HOUSING CONSTRUCTION MARKET

Kovaleva O. P.

This article defines the concept of construction market in the sense of institutional and economic law. The problem of legal activities regulation of construction market entities is studied as the necessity of their economic law support. Particular attention is paid to the justification of the return of housing construction co-operative practice with creation of its legislative framework taking into account the relevant experience in other countries and the modern situation.

**Keywords:** construction market, housing construction cooperative, activities regulation of construction market.

УДК: 346. 001. 76

## ВИМОГИ БЕЗПЕЧНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ

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

*Досліджено зміст поняття «безпека інноваційної продукції». Розглянуто основи правової регламентації створення та виробництва безпечної інноваційної продукції.*

**Ключові слова:** безпека, інноваційна продукція, вимоги безпеки інноваційної продукції.



**Постановка проблеми.** Періодичне оновлення суспільства в цілому та його складових є загальною закономірністю. Це пов'язане з такими обставинами: будь-яка система має свій потенціал розвитку, а перехід з однієї фази розвитку в іншу вимагає оновлення; потреби людей постійно зростають, навколишнє середовище змінюється, і суспільство має пристосовуватися до цього; якщо система не вдосконалюється, то поступається місцем іншій системі, здатній задовольнити нові потреби [1, с. 56]. Той, хто першим та найбільш влучно задовольнив необхідну інновацію отримує найбільший прибуток. Але в жодному разі не можна забувати про те, що основоположним компонентом будь-якої інновації має бути її безпечність для суспільства та навколишнього середовища.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення вимог законодавства щодо створення та виробництва безпечної інноваційної продукції.

**Виклад основного матеріалу.** Як економічна категорія інновація може бути охарактеризована в таких аспектах: як результат (продукт або процес на стадії впровадження нових ідей, винаходів, патентів); як новація (товар на ринку інновацій на стадії розповсюдження, здатний задовольнити ринковий попит); як чинник виробничого процесу (вдосконалення на стадії виробництва); як ефект у результаті використання нововведень (технічний, соціальний, економічний) [2, с.10].

За сферою застосування інновації можна поділити на: технологічні (спрямовані на розширення асортименту і поліпшення якості товарів та послуг чи технологій, що застосовуються при цьому); екологічні (забезпечують раціональне, більш економне використання природних ресурсів, ефективні методи їх оновлення, зменшення викидів у навколишнє середовище); економічні; соціально-політичні; державно-правові; інновації в духовній сфері; військові та у сфері правопорядку [1, с. 45].

Інновації поділяються на ті, що створюють нові потреби (базисні, радикальні) та розвивають існуючі потреби (вдосконалені).

Відповідно до Закону України від 4 липня 2002 р. «Про інноваційну діяльність», інноваційна продукція — це нові конкурентоздатні товари чи послуги, що відповідають таким вимогам: виробляється (буде вироблена) в Україні вперше або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має вищі техніко-економічні показники.

У рамках цієї статті під поняттям «інноваційна продукція» розумітимемо інноваційний продукт на стадії розроблення і впровадження (ринкові інновації) та інноваційну технологію (вимоги до процесу виробництва — виробничі інновації), адже технологія виробництва прямо пов'язана з кінцевою продукцією. Наприклад, у виробництві престижної косметики та парфумерії ефірні олії, що застосовуються у виробництві, є більш очищеними, а тому

менш токсичними, а отже, безпечними для споживачів та навколишнього середовища.

У Законі України від 19 червня 2003 р. «Про основи національної безпеки» під національною безпекою розуміється захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у багатьох сферах, серед яких значне місце посідають сфери науково-технічної та інноваційної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, захисту екології та навколишнього природного середовища. До таких загроз належать, наприклад, неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності; низька конкурентоспроможність продукції; нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та відсутність його ефективного захисту від іноземної технічної і технологічної експансії; неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин, матеріалів і трансгенних рослин, збудників хвороб, небезпечних для людей, тварин, рослин і організмів, екологічно необґрунтоване використання генетично змінених рослин, організмів, речовин та похідних продуктів тощо.

Отже, до сфери національної безпеки входять: 1) розроблення та виробництво конкурентоспроможної, безпечної національної інноваційної продукції; 2) ввезення безпечної імпоротної інноваційної продукції та технологій.

До товарів, продукції, сировини, що імпортуються в Україну, застосовуються вимоги щодо їх безпеки для здоров'я і життя людини, а також до процедур контролю, експертиз, надання дозволів, встановлення санітарно-епідеміологічних нормативів, регламентів аналогічно тим вимогам, що ставляться до відповідних товарів, продукції, сировини, вироблених в Україні.

Директивою 2001/95/ЄС від 3 грудня 2001 р. щодо загальної безпеки продукції безпечною визнається продукція, яка за звичайних чи розумно передбачуваних умов не несе жодного ризику або мінімальний ризик, що співвідноситься з використанням продукції та вважається допустимим за умови додержання високого рівня захисту здоров'я і безпеки людини. Під безпекою продукції Закон України від 12 травня 1991 р. «Про захист прав споживачів» розуміє відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення та утилізації продукції.

Категорія *безпеки* відповідно до зазначеної Директиви включає: 1) властивості продукції, у тому числі її склад, пакування, умови збирання, установлення та догляду; 2) дослідження наслідків спільного використання цієї продукції з іншою, а також категорій споживачів, що можуть наражати

себе на небезпеку при її використанні (люди похилого віку, діти); 3) зовнішнє оформлення продукції, що передбачає інформування споживачів стосовно попередніх пунктів та будь-які вказівки щодо використання чи знищення.

Створюючи новий (модернізований) товар в Україні, розробник повинен: 1) подати технічну документацію відповідному органу для *проведення державної експертизи* на його відповідність вимогам щодо безпеки для життя, здоров'я і майна споживачів, а також навколишнього природного середовища; 2) *інформувати споживача про можливий ризик* і безпечно використання продукції за допомогою прийнятих загальновідомих у міжнародній практиці позначень.

Отже, якщо порівняти, то загальні положення національного законодавства практично збігаються з європейськими нормами, крім визначення обов'язку виробника дослідити наслідки спільного використання цієї продукції з іншою, а також категорій споживачів, що можуть наражати себе на небезпеку при її використанні.

Відповідно до Закону України від 24 лютого 1994 р. «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», *вимоги безпеки для здоров'я і життя людини* — розроблені на основі медичної науки критерії, показники, гранично допустимі межі, санітарно-епідеміологічні нормативи, правила, норми, регламенти тощо (медичні вимоги щодо безпеки для здоров'я і життя людини), розроблення, обґрунтування, контроль і нагляд за якими належать виключно до медичної професійної компетенції<sup>1</sup>. Обов'язковими об'єктами державної санітарно-епідемічної експертизи є проекти нормативно-технічної, інструкційно-методичної документації, що стосуються здоров'я та середовища життєдіяльності людини; документація на розроблювані техніку, технології, устаткування, інструменти тощо.

Органи, установи і заклади державної санітарно-епідеміологічної служби здійснюють: державну санітарно-епідеміологічну експертизу проектів державних стандартів та інших нормативно-технічних документів на всі види нової (модернізованої) продукції; затвердження норм проектування, розроблення, виготовлення і використання нових машин, механізмів, устаткування, інших засобів виробництва, впровадження нових технологій; нагляд за дотриманням вимог санітарних норм у стандартах та інших нормативно-технічних документах, відповідністю продукції вимогам безпеки для здоров'я і життя населення; видачу дозволу на роботи з радіоактивними речовинами та іншими джерелами іонізуючих випромінювань (радіаційна безпека). Державна санітарно-епідеміологічна експертиза полягає у комплексному вивченні документів (проектів, технологічних регламентів, інвестиційних програм

<sup>1</sup> До показників безпеки взуття належать його санітарно-гігієнічні властивості, що зводяться до такого: взуття має відповідати формі та розмірам стопи; не повинно здавлювати стопу, порушувати кровообіг, сприяти утворенню мозолів; має бути водостійким.

тощо), а також діючих об'єктів та пов'язаних з ними небезпечних чинників на відповідність вимогам санітарних норм, особливо у разі застосування хімічних речовин і матеріалів, продуктів біотехнології (біологічна безпека).

Правове регулювання *екологічної безпеки* здійснюється Законом України від 25 червня 1991 р. «Про охорону навколишнього середовища», де екологічна безпека визначається як стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей. Що стосується вимог безпеки для навколишнього середовища, то Законом передбачено обов'язкове проведення екологічної експертизи документації при створенні нової техніки, технології, матеріалів і речовин, у тому числі тих, що закупаються за кордоном; матеріалів, речовини, продукції, господарських рішень, систем та об'єктів, впровадження або реалізація яких може призвести до порушення норм екологічної безпеки та негативного впливу на навколишнє природне середовище; документації відносно генетично модифікованих організмів, що призначаються для використання у відкритій системі.

З метою встановлення комплексу обов'язкових норм, правил, вимог щодо охорони навколишнього природного середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки проводяться екологічна стандартизація та нормування. При створенні нових хімічних препаратів і речовин, інших потенційно небезпечних для навколишнього природного середовища субстанцій повинні розроблятися та затверджуватися у встановленому законодавством порядку допустимі рівні вмісту цих речовин у об'єктах навколишнього природного середовища та продуктах харчування, методи визначення їх залишкової кількості та утилізації після використання. Вміст природних та штучних домішок, які можуть негативно впливати на стан навколишнього природного середовища або здоров'я людей, у таких препаратах, а також сировині, що використовується для їх виробництва, не повинен перевищувати допустимих рівнів, установлених відповідно до законодавства.

Забороняється впровадження відкриттів, винаходів, застосування нової техніки, імпорту устаткування, технологій і систем, якщо вони не відповідають вимогам екологічної безпеки. У разі порушення встановлених вимог така діяльність припиняється уповноваженими на те державними органами, а винні особи притягуються до відповідальності.

Отже, виробник нової продукції обов'язково має провести санітарно-епідеміологічну та екологічну експертизу, що здійснюються відповідно органами Міністерства охорони здоров'я і Міністерства екології та природних ресурсів.

Крім загального, розглянемо спеціальний порядок регламентації безпеки інновацій у певних сферах.

1. Створення, виробництво і використання нових штамів мікроорганізмів та біологічно активних речовин, а також генетично модифікованих організмів,

продукції, отриманої з використанням генетично модифікованих організмів, здійснюються тільки на підставі дозволів спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань охорони здоров'я та спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів за наявності оцінки їх впливу на навколишнє природне середовище та здоров'я людей. При створенні зазначених організмів і речовин мають розроблятися нормативи гранично допустимих концентрацій, методи визначення цих організмів та речовин у навколишньому природному середовищі і продуктах харчування.

2. Законом України «Про безпечність та якість харчових продуктів» надається визначення нового (інноваційного) харчового продукту, тобто продукту, включаючи інгредієнти такого харчового продукту, який ще не виходив на споживчий ринок України, оскільки цей харчовий продукт: має нову або цілеспрямовано модифіковану первісну молекулярну структуру; містить або складається з генетично модифікованих організмів; виготовлений не містить генетично модифікованих організмів; містить або виділений з мікроорганізмів, грибів та водоростей; містить або виділений з рослин та інгредієнтів харчових продуктів, виділених із тварин, за винятком харчових продуктів, включаючи інгредієнти цих харчових продуктів, що отримані за традиційними методами розведення тварин та мають історію безпечного харчового споживання; вироблений шляхом застосування виробничого процесу, що раніше не використовувався і може призвести до значних змін у складі та структурі харчових продуктів або інгредієнтів цих харчових продуктів і вплинути на їх поживну цінність, обмін речовин або рівень небезпечних чинників.

Безпека харчових продуктів — це відсутність токсичної, канцерогенної, мутагенної, алергенної або іншої несприятливої для організму людини дії харчових продуктів при їхньому споживанні в загальноприйнятих кількостях, межі яких встановлено Міністерством охорони здоров'я України. Обов'язкові параметри безпечності — науково обґрунтовані та затверджені у встановленому законодавством порядку параметри (санітарні нормативи), включаючи максимальні межі залишків, максимальні рівні, допустимі добові дози, рівні включень, недотримання яких у харчових продуктах може призвести до шкідливого впливу на здоров'я людини.

З метою забезпечення безпечності харчових продуктів, вироблених в Україні, забороняється: використання харчових добавок, ароматизаторів та допоміжних матеріалів для перероблення, дієтичних добавок, які не зареєстровані для використання в Україні; використання допоміжних засобів і матеріалів для виробництва та обігу, які не дозволені для прямого контакту з харчовими продуктами; використання допоміжних засобів і матеріалів для виробництва та обігу, які за своєю природою та складом можуть передавати забруднюючі речовини харчовим продуктам; використання харчових продуктів як інгреді-

ентів для виробництва, включаючи сільськогосподарську продукцію, якщо вони містять небезпечні чинники на рівнях, що перевищують обов'язкові параметри безпеки.

Виробники, що здійснюють діяльність з виробництва харчових продуктів, підконтрольних санітарній службі, зобов'язані погодити технологію виробництва з центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я. Виробники, що здійснюють діяльність з виробництва харчових продуктів, підконтрольних ветеринарній службі, зобов'язані погодити технологію виробництва з центральним органом виконавчої влади у сфері аграрної політики.

Новий харчовий продукт не повинен: становити загрозу для споживача; вводити споживача в оману; відрізнитися від харчових продуктів, які він призначений замінити, настільки, аби його звичайне споживання було для споживача несприятливим з точки зору поживності.

Висновки державної санітарно-епідеміологічної експертизи повинні містити рішення про те, чи допускається новий харчовий продукт в обіг, умови дозволу та, якщо це необхідно: умови використання харчового продукту; призначення харчового продукту та його специфікацію; всі особливі вимоги до етикетування.

3. Вимоги безпеки до розроблення і виготовлення медичних виробів встановлено Технічним регламентом щодо медичних виробів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 11 червня 2008 р., в якому зазначено, що особливу увагу слід приділяти вибору матеріалів (щодо їх токсичності, займистості); сумісності матеріалів з тканинами, клітинами та рідинами тіла людини; мінімізації ризику забруднення медичними виробами та впливу на осіб, що беруть участь у їх транспортуванні, зберіганні і застосуванні, та хворих; безпеці використання з матеріалами, речовинами та газами, з якими вони контактують; ліквідації або максимальному зменшенню ризику інфікування хворого, користувача та інших осіб.

Крім того, продукція, на яку в державних стандартах та інших нормативно-технічних документах є вимоги щодо безпеки для здоров'я і життя населення, підлягає *обов'язковій сертифікації*.

**Висновки.** Законодавцем встановлено загальні положення стосовно безпеки продукції, в тому числі інноваційної, що практично збігаються з європейськими нормами, крім визначення обов'язку виробника передбачати наслідки спільного використання цієї продукції з іншою, а також категорій споживачів, що можуть наражати себе на небезпеку при її використанні, інформування споживачів щодо цього. Аналіз законодавства у цій сфері дозволяє виділити такі види безпеки (або небезпеки) інноваційної продукції: санітарно-епідеміологічна, біологічна, радіаційна, екологічна тощо.

Продукція має відповідати показникам безпеки: 1) для життя, здоров'я і майна споживачів; 2) для навколишнього природного середовища. З цією метою проводяться санітарно-епідеміологічна та екологічна експертизи на відповідність санітарним нормам та екологічним стандартам при створенні інноваційної продукції та її впровадженні. Відповідно до загальних положень законодавства обидві експертизи стосуються перевірки вимог безпеки при розробленні та впровадженні інноваційної продукції щодо її впливу на здоров'я людини та навколишнє природне середовище. З метою усунення дублювання повноважень зазначених органів та прискорення процесу впровадження нової продукції доцільно або чітко розмежувати їх повноваження (відповідно здоров'я людини та окремо навколишнє природне середовище), або об'єднати зусилля щодо спеціального предмета (інноваційної продукції).

Крім цього, щодо окремих видів продукції застосовується спеціальний порядок регламентації: видається спеціальний дозвіл на створення штамів мікроорганізмів і біологічно активних речовин та для роботи з радіоактивними речовинами, технологія виробництва харчових продуктів погоджується з центральним органом виконавчої влади у сферах аграрної політики та охорони здоров'я, забороняється використання речовин, визнаних небезпечними.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. — М. : Экономика, 2011. — 382 с.
2. Кокурин Д. И. Инновационная экономика (управленческие и маркетинговые аспекты) / Д. И. Кокурин, В. С. Волков, Е. И. Сафиуллина. — М. : Эк-ка, 2011. — 532 с.

## ТРЕБОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ

Кузьмина М. М.

Исследовано понятие «безопасность инновационной продукции». Рассмотрены основы правовой регламентации создания и производства безопасной инновационной продукции.

**Ключевые слова:** безопасность, инновационная продукция, требования безопасности инновационной продукции.

## SAFETY REQUIREMENTS FOR INNOVATION: ECONOMIC AND LEGAL REGULATION PROBLEMS

Kuzmina M. M.

The article deals with the concept of “innovation products’ safety”. The article describes the basics of the legal regulation of creation and production of safe product innovation.

**Keywords:** safety, innovation products, the main indicators of the innovation products’ safety.

УДК 346.5:656.02

### ТРАНСПОРТНИЙ КОРИДОР: ПРАВОВА ПРИРОДА ТА ВИДИ

*А. В. Матвєєва, кандидат юридичних наук  
Науково-дослідний інститут правового забезпечення  
інноваційного розвитку НАПрН України*

*Визначено види транспортного коридору. Обґрунтовано, що поняття «міжнародний транспортний коридор» та «національний транспортний коридор» слід розглядати як організацію.*

**Ключові слова:** транспортний коридор, види транспортних коридорів, організація.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на той факт, що в Україні фактично розпочалася розбудова інфраструктури міжнародних транспортних коридорів, у національному законодавстві немає визначення поняття «транспортний коридор», проте останнім часом воно все частіше застосовується не тільки у офіційних друкованих засобах масової інформації, а й у деяких нормативних актах [1; 2].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання визначення правової природи транспортних коридорів, їх видів та учасників ще не розглядалося вченими. Науково-теоретичною базою для написання статті стали наукові праці провідних правознавців та економістів: С. Алексеєва, Р. Бойчука, С. Демського, Д. Задохайла, А. Мілашевича, А. Новікової, М. Цвіка та ін.

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення особливостей правової природи транспортних коридорів, їх видів, а також кола учасників.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «landbridge» — «міжконтинентальні сухопутні мости», або «міжнародні транспортні коридори», — виник в Америці



ще у 60-ті роки ХХ ст., коли розпочався бурхливий розвиток торгівлі між основними континентами світу [3, с. 67]. Відповідно до Аналітичної записки до Концепції узгодженої транспортної політики держав — учасниць СНД міжнародні транспортні коридори (МТК) визначаються як сукупність магістральних транспортних комунікацій із відповідним облаштуванням, як правило, різних видів транспорту, що забезпечують перевезення пасажирів та вантажів у міжнародному сполученні на напрямках їх найбільшої концентрації та таких, що пов'язують різні країни [4]. Транспортний коридор (ТК) розглядається як наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або віддалених на багато кілометрів, але орієнтованих в одному загальному напрямі [5, с. 162]. Група експертів ЄЕК ООН прийняла таке визначення МТК — «це частина національної або міжнародної транспортної системи, яка забезпечує значні міжнародні вантажні та пасажирські перевезення між окремими географічними районами, включає рухомий склад та стаціонарні пристрої всіх видів транспорту, що працюють в єдиному напрямі, а також сукупність технологічних, організаційних та правових умов цих перевезень» [6, с. 365–366].

У науковій літературі та засобах масової інформації зустрічаються й інші визначення ТК. Так, А. Новікова вказує, що «міжнародні транспортні коридори — це сукупність магістральних транспортних комунікацій, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів у міжнародному сполученні і транзиті у напрямках їх найбільшої концентрації» [3, с. 8]. О. Шестак зазначає, що ТК — це магістраль, яка представлена транспортними лініями різних видів транспорту, що проходять паралельно, орієнтовані в одному напрямі і можуть простягатись у смузі шириною в сотні кілометрів [7, с. 125]. М. Погребницький визначає МТК як маршрут або напрям двостороннього масового переміщення вантажів і пасажирів, що здійснюється з високою швидкістю, без перешкод, надійно, контрольовано і з конкурентоспроможними вартісними показниками [8, с. 359]. На думку А. Солімова, МТК — це «комплекс наземних і водних транспортних магістралей з відповідною інфраструктурою у певному напрямі, включаючи допоміжні споруди, підвізні шляхи, прикордонні переходи, сервісні пункти, вантажні та пасажирські термінали, обладнання для керування рухом, організаційно-технічні заходи, законодавчі та нормативні акти, які забезпечують перевезення вантажів і пасажирів на рівні, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства» [9]. Майже ідентичне визначення МТК пропонує і О. Філіпенко [10, с. 177].

Проаналізувавши визначення поняття «транспортний коридор», слід відмітити, що науковці оперують двома поняттями — транспортний коридор та міжнародний транспортний коридор. А законодавець ще використовує поняття «національний транспортний коридор» [11]. Тобто, при розгляді категорії

«транспортний коридор» ми фактично використовуватимемо ці три поняття. При цьому вважаємо, що категорія «транспортний коридор» є найбільш широкою та загальною, а категорії «міжнародний транспортний коридор» та «національний транспортний коридор» (НТК) є видами ТК. На нашу думку, наведені визначення ТК хоча й певною мірою вказують на його окремі ознаки, проте жодне визначення не висвітлює його правової природи, а отже, і не охоплюють усіх складових елементів.

Виходячи з наведених визначень, можна зробити певні висновки щодо *ознак ТК*: 1) ТК характеризується територіальною визначеністю. ТК у межах однієї держави — це лише частина загальноєвропейської транспортної інтермодальної системи, яка розташована на території окремої країни; 2) це переміщення як вантажів, так і пасажирів; 3) ТК передбачає наявність певних маршрутів або напрямів переміщення; 4) це переміщення характеризується високою швидкістю, надійністю, передбачає безперешкодний перетин митниць різних країн; 5) перевезення у рамках ТК відбувається за допомогою різних видів транспорту; 6) ТК включає сукупність різних видів транспорту та транспортних комунікацій; 7) мета ТК — швидке, безперервне та безперешкодне доставлення вантажів та пасажирів територією держави, на якій створено конкретний ТК, найкоротшими шляхами за допомогою оптимізації функціонування ринку транспортних послуг (як загальноєвропейського, так і національних ринків транспортних послуг країн-учасниць); 8) включає специфічний суб'єктний склад.

Досягнення мети функціонування ТК, а також виконання важливих завдань, які постають перед ТК, можливе, на нашу думку, лише за умови створення ТК у формі організації — міжнародного та національного рівнів.

Традиції європейського співробітництва в транспортній діяльності було започатковано ще до Першої світової війни. У цей же час було укладено перші угоди в галузі міжнародного транспортного права. Першою транспортною організацією була постійна міжнародна організація дорожніх конгресів. Крім того, функціонують транспортні відділи у: Міжнародному союзі експедиторських організацій, Міжнародному бюро перевезень, Міжнародній дорожній федерації, Міжнародному союзу залізниць, Європейській конференції міністрів транспорту, Міжнародній асоціації автомобільного транспорту та ін. Проте немає жодної організації, яка б займалася транзитними перевезеннями та розбудовою ТК.

Загальновідомо, що будь-яка організація має свої мету та завдання, заради виконання яких вона власне і створюється. Наразі достатньо актуальним є виконання низки першочергових завдань: забезпечення своєчасного, повного та якісного задоволення потреб населення і суспільного виробництва у перевезеннях, переважно — у транзитних перевезеннях; захист прав споживачів під час їх транспортного обслуговування; безпечне функціонування

транспорту; додержання необхідних темпів і пропорцій розвитку національних транспортних систем та захист економічних інтересів країн-учасниць; злагоджена робота різних видів транспорту; охорона навколишнього природного середовища від шкідливого впливу транспорту [12]. Усі ці завдання є рівною мірою важливими, але різнорівневими.

Перш за все слід визначити мету, з якою створюються МТК. Так, метою МТК є швидке, безперервне та безперешкодне доставлення вантажів та пасажирів (у тому числі транзитом) територією держави, на якій створено конкретний МТК, найкоротшими шляхами за допомогою оптимізації функціонування ринку транспортних послуг (як загальноєвропейського, так і національних ринків транспортних послуг країн-учасниць). Тому до основних завдань МТК (виходячи із поставленої мети) слід віднести: створення єдиних правил перевезення вантажів та пасажирів для всіх країн-учасниць ТК; єдність у розумінні та встановлення на нормативному рівні вимог щодо швидкості, безперервності та безперешкодності перевезень; встановлення вимог щодо безпеки перевезень; визначення органів управління, які здійснюватимуть регулювання та контроль за діяльністю у межах ТК; визначення учасників ТК, їх функцій, виконуваних завдань та умов допущення до ТК тощо; встановлення вимог до об'єктів інфраструктури ТК; визначення єдиних принципів формування митної, тарифної та цінової політики та закріплення їх у єдиному документі країн-учасниць ТК; створення єдиної інформаційної мережі; гармонізація законодавства у сфері перевезень.

Виконання цих завдань можливе лише за умови створення єдиної організації, яка об'єднає у своєму складі всіх учасників МТК, споживачів послуг МТК, встановить єдині правила врегулювання відносин між ними тощо.

З огляду на недостатність правової регламентації конструкції МТК (а точніше — на відсутність регламентації як самої правової категорії «міжнародний транспортний коридор», так і механізмів його створення та функціонування) наразі перед ученими постає завдання: змодельовати законодавчу конструкцію МТК. При цьому слід зауважити, що ефективність такого моделювання вже підтверджена існуючою практикою законотворення. Так, питання створення організації, яка б визначала загальні засади функціонування відносин у сфері переказу коштів, врегульоване за допомогою створення такої правової конструкції, як «платіжна система», та закріплення основних засад функціонування таких систем на законодавчому рівні [13]. А завдяки створенню відповідної організації — торгово-промислової палати були вирішені такі важливі завдання: сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формування сучасних промислової, фінансової та торговельної інфраструктур, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності,

всебічний розвиток усіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, тощо [14].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, що створені і діють відповідно до законодавства України, громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Торгово-промислова палата є юридичною особою. В Україні діють Торгово-промислова палата України та регіональні торгово-промислові палати, які створюються на території Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя [14]. Торгово-промислова палата України є членом Міжнародної торгової палати. Членами торгово-промислової палати України є регіональні торгово-промислові палати, юридичні особи, громадяни України, зареєстровані як підприємці, та члени регіональних торгово-промислових палат. Отже, вибудовується чітка ієрархічна структура: Міжнародна торгова палата — Торгово-промислова палата України — регіональні торгово-промислові палати — юридичні особи та громадяни України, зареєстровані як підприємці.

Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» надане визначення поняття «платіжна система» — це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів (ст. 1 п. 1.29). Законодавець розрізняє внутрішньодержавну та міжнародну платіжні системи [13].

Проаналізувавши наведені нормативно-правові акти та коментарі науковців, можна зробити певні висновки про способи законодавчого врегулювання подібних відносин. Так, торгово-промислова палата та платіжна система мають деякі спільні риси: вони є перш за все організаціями; ці організації є неприбутковими (некомерційними); ці організації є недержавними, що підвищує довіру до них та об'єктивність їх роботи; членами цих організацій є юридичні особи та фізичні особи-підприємці. За таким самим принципом можна побудувати і модель правової конструкції ТК — створити недержавну самоврядну неприбуткову організацію, членами якої будуть юридичні та фізичні особи-підприємці.

До основних ознак МТК як організації слід віднести: 1) МТК має бути недержавною самоврядною і неприбутковою організацією. Хоча держави і беруть участь у створенні МТК, проте вони у подальшому не є його учасниками. Держави виконують засновницьку функцію стосовно конкретного МТК, однак у подальшому, на нашу думку, МТК повинен функціонувати на засадах саморегуляції; 2) ця організація повинна мати чітко визначені територіальні межі. Так, їх можна визначити як територію двох або більше держав, у рамках яких і функціонуватиме така організація та розповсюджуватиме свої правила саме на цю територію; 3) така організація має діяти відповідно до ухвалення

державами — учасницями Конвенції про створення конкретного МТК та власного Статуту, який має бути погоджений членами конкретного МТК; 4) метою створення такої організації є впорядкування відносин між учасниками МТК та визначення основних засад здійснення перевезень у межах території МТК, а також забезпечення швидкого, безперешкодного, своєчасного та якісного задоволення потреб споживачів у транзитних перевезеннях у межах цієї організації; 5) така організація також виконуватиме функцію посилення міжгалузевої та регіональної кооперації різнорідних юридичних осіб для переміщення пасажирів та вантажів найбільш оптимальними та короткими шляхами.

**Висновки.** З огляду на наведені положення *національний транспортний коридор* пропонується визначити також як недержавну самоврядну неприбуткову організацію, що має створюватися відповідно до закону засновниками, які затвердять її Статут, діє на території України, визначає основні засади здійснення перевезень у межах своєї території з метою забезпечення швидкого, безперешкодного, своєчасного та якісного задоволення потреб споживачів у транзитних перевезеннях на території України. *Міжнародний транспортний коридор* слід розглядати як міждержавну самоврядну неприбуткову організацію, членами котрої є НТК держав-учасниць конкретного МТК, яка діє на території двох і більше держав відповідно до Конвенції про заснування конкретного міжнародного транспортного коридору та Статуту цього міжнародного транспортного коридору.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів : Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.1996 р. № 1512 // ЗПУ України. — 1996. — № 21. — Ст. 588.
2. Про створення в Україні транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.10.1996 р. № 1324 // ЗПУ України. — 1996. — № 19. — Ст. 543.
3. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. — К. : НППМБ, 2003. — 494 с., В. К. Ковальський. Становление таможенного дела на территории Николаевской области (с древних времен до образования города Николаева) / В. К. Ковальський // Митна справа. — 2003. — № 6. — С. 88–92.
4. Концепция согласованной транспортной политики государств — участников СНГ на период до 2010 года : Решение Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 15.09.2004 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Сіваченко І. Ю. Вільні економічні зони : навч. посіб. / І. Ю. Сіваченко, Н. О. Кухарська, М. А. Левицький. — К. : Дакор Алеута, 2002. — 480 с.
6. Неруш Ю. М. Логистика : учебник / Ю. М. Неруш. — М. : ТК Велби, Проспект, 2006. — 520 с.

7. Шестак О. І. Інфраструктура міжнародних транспортних коридорів / О. І. Шестак // Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем: техніка, технологія, економіка і управління : тези доп. першої наук.-практ. конф. Ч. 2 : Економіка і управління. — К. : КУЕТТ, 2003. — С. 125–134.
8. Погребицький М. Напрями розвитку транспортного комплексу та системи міжнародних перевезень / М. Погребицький // зб. наук. праць НАДУ при Президентіві України. — 2006. — № 1. — С. 355–365.
9. Солімов А. Міжнародний транспортний коридор № 5 — південна артерія Європи [Електронний ресурс] / А. Солімов // AUTOPROFI. — 2002. — № 20 (214). — С. 3. — Режим доступу : // <http://www.autoprofi.ua/2002/N20/1/3.php>.
10. Філіпенко О. В. Правовий механізм регулювання спільної транспортної політики Євросоюзу: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / О. В. Філіпенко. — К., 2004. — 211 с.
11. Про автомобільні дороги : Закон України від 08.09.2005 р. № 2862-IV // Відом. Верхов. Ради України. — 2005. — № 51. — Ст. 556.
12. Про транспорт : Закон України від 10.11.1994 р. № 232/94 // Відом. Верхов. Ради України. — 1994. — № 51. — Ст. 446.
13. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001р. № 2346-III // Відом. Верхов. Ради України. — 2001. — № 29. — Ст. 137.
14. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — № 13. — Ст. 52.

## ТРАНСПОРТНЫЙ КОРИДОР: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И ВИДЫ

Матвеева А. В.

Определены виды транспортного коридора. Обосновано, что понятия «международный транспортный коридор» и «национальный транспортный коридор» следует рассматривать как организацию.

**Ключевые слова:** транспортный коридор, виды транспортных коридоров, организация.

## THE TRANSPORT CORRIDOR: LEGAL NATURE AND FORMS

Matveeva A. V.

The types of a transport corridor are certain. It is proved that the notions “international transport corridor” and “national transport corridor” is necessary to consider in several meanings as an organization.

**Keywords:** transport corridor, types of transport corridors, organization.

УДК: 346. 7: 35. 073. 53: 615. 478

## ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СФЕРИ ДІЇ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

*А. О. Олефір, аспірант кафедри господарського права  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*На підставі розроблених критерію і концепції визначення сфери дії законодавства України про державні закупівлі з теоретичних і практичних позицій розглянуто останні зміни законодавцем нормативних підходів до конструювання господарсько-правової категорії «замовник». З'ясовано вплив таких змін на господарський правопорядок. Виявлено позитивні та негативні аспекти. Запропоновано конкретні шляхи вдосконалення господарсько-правової форми.*

**Ключові слова:** *господарське право, державні закупівлі, сфера дії законодавства, охорона здоров'я, медичне страхування, суб'єкти господарювання, негосподарюючі суб'єкти.*

**Постановка проблеми.** У сучасній господарсько-правовій системі України державні закупівлі з огляду на їх інституційну поліфункціональність посідають важливе місце, тому й громадський інтерес до їх нормативного оформлення є закономірним. Тим не менш, незважаючи на високу динаміку змін у їх нормативно правовому регулюванні, основні господарсько-правові інститути концептуально вже тривалий час є стабільними. Тому, коли зміни набувають характеру реформи загальної сфери дії предметного законодавства, такі явища, їх вплив на правову систему обов'язково мають бути науково осмислені.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Перш за все слід погодитися з О. Подцерковним, який зазначає, що розгляд проблеми правових відносин у сфері державного замовлення виявляє її недооцінення в сучасних правових дослідженнях [1, с. 8]. У вітчизняній спеціальній літературі державні закупівлі останнім часом розглядаються як окремо взяті питання з точки зору адміністративного, господарського, фінансового, цивільного права, теорії управління, тому мають несистемний, поверховий характер. З відповідною науковою глибиною, але не як самостійну комплексну проблематику, певні аспекти досліджують О. Вінник, Д. Задихайло, В. Мамутов, В. Пашков, О. Подцерковний. Крім того, у зв'язку з тим, що важлива частина предмета дослідження є господарсько-правовим аналізом деяких положень Закону України від 8 липня 2011 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів

України з питань державних закупівель», його новизна є беззаперечною, з приводу чого мають місце лише оглядові розвідки [2, с. 4, 7].

**Формулювання цілей.** По-перше, визначення сфери дії законодавства про державні закупівлі, її детермінант, загальних ознак господарсько-правового статусу замовника, видів замовників. По-друге, аналіз і господарсько-правова характеристика змін нормативно-правового регулювання статусу замовника, виявлення існуючих недоліків та визначення шляхів їх подолання.

**Виклад основного матеріалу.** Закон України від 1 червня 2010 р. «Про здійснення державних закупівель», як основа вітчизняного законодавства про державні закупівлі імперативно визначає ті господарські відносини з відповідними параметрами, які утворюють ринок державних закупівель, у такий спосіб: 1) закріплено загальну сферу та відповідні правила укладення господарських договорів; 2) групи відносин — винятки з цієї сфери, для яких діють спеціальні правила; 3) визначено предмет господарських договорів, щодо закупівлі якого відносини закупівель не виникають. Перша і друга складові розвиваються у межах одного підходу та визначають сферу дії предметного законодавства.

Надметою, обґрунтуванням місця в господарсько-правовій системі, інституту державних закупівель є забезпечення раціонального та ефективного використання державних коштів. У теорії права під використанням як конкретним способом здійснення правових приписів розуміють форму реалізації уповноважуваних норм права, що полягає в обранні особою для задоволення своїх потреб та інтересів певного юридично дозволеного варіанту її поведінки [3, с. 408]. Тобто, використання державних коштів передбачає наявність уповноваженого суб'єкта — замовника, який укладає господарські договори про державну закупівлю за рахунок державних коштів. Саме до юридично значущих дій останнього ставляться вимоги щодо раціональності, ефективності. Отже, сферу дії законодавства про державні закупівлі обґрунтовано детермінувати залежно від обраного підходу до визначення спеціально-господарського статусу замовника, що, зокрема, має первинний характер відносно граничних величин стосовно господарських договорів про державну закупівлю.

Спеціально-господарські системи державних закупівель держав — членів Європейського Союзу, України побудовано на однаковому підході до визначення господарсько-правового статусу замовника: у відносинах державних закупівель у сфері охорони здоров'я замовника характеризує процедурна ознака (лише вступаючи у відносини закупівель, суб'єкт господарського права набуває статусу замовника, який не має цільового значення поза цими відносинами) та матеріальна ознака, що в свою чергу складається з трьох ознак: а) організаційно-господарської; б) фінансово-господарської; в) функціонально-господарської. Тобто, суб'єкт господарського права — замов-



ник має бути відповідної організаційної форми (п. 27, 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель»), оплату за господарським договором здійснювати повністю чи частково за рахунок виду державних коштів, передбаченого в п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель» та, якщо мати на увазі сферу охорони здоров'я, то закупувати або лікарські засоби, медичні вироби, медичні та соціальні послуги, або будь-який предмет для задоволення потреб цієї сфери.

Володіючи даними ознаками в сукупності, суб'єкт господарського права набуває статусу замовника, для якого володіння правомочністю здійснити державну закупівлю не є тотожною безпосередньому укладенню господарських договорів. Вона в інтересах замовника може бути реалізована в порядку централізованої закупівлі, закупівлі на засадах координації, укладання рамкових угод чи при залученні «господарських організацій — посередників» в порядку ст. 3 Директиви 2014/18/ЄС. Таким чином, нормативне закріплення у межах єдиного підходу, без винятків, організаційної та фінансової вимог до господарсько-правового статусу замовника визначає сферу державних закупівель у певній господарсько-правовій системі.

Незважаючи на тривале становлення вітчизняного ринку державних закупівель [4, с. 22—33], означена система у більш-менш завершеному вигляді була оформлена в нечинному Законі України від 22 лютого 2000 р. «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти». І. Коваленко слушно зазначає, що попри недоліки цього Закону за сферою дії в момент його ухвалення він розглядався як один із найперспективніших кроків до раціонального використання державних коштів [5, с. 14]. Ця ж система була збережена та відображена в чинному Законі України «Про здійснення державних закупівель».

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель», який спрямовано на спрощення порядку здійснення закупівель вітчизняними підприємствами промисловості, що підвищить їх конкурентоздатність [2, с. 4], дана система була до певної міри змінена — до ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» було включено абз. 2, яким обмежено загальну сферу закупівель — дійсний господарсько-правовий зміст організаційної ознаки.

Ці зміни мають характер винятку із загального правила граничних величин щодо господарських договорів про державну закупівлю та водночас стають загальним правилом для здійснення державних закупівель «підприємствами» в розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель» і закріплюють, що суб'єкти комерційного, некомерційного господарювання публічного права, казенні підприємства, суб'єкти комерційного господарювання приватного права у формі господарських товариств, у статутному капіталі яких державна чи комунальна частка акцій (часток, паїв)

перевищує 50 %, їх дочірні підприємства та об'єднання таких суб'єктів господарювання зобов'язані здійснювати державні закупівлі в порядку Закону України «Про здійснення державних закупівель» у таких випадках: 1) суб'єкт господарювання користується податковою пільгою, тобто податкового вирачування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору, зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору, встановлення зниженої ставки податку та збору, звільнення від сплати податку та збору, підставою надання яких є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування, характер і суспільне значення здійснюваних ними витрат; 2) суб'єкта господарювання відповідно до закону звільнено від обов'язку сплачувати заборгованість перед бюджетами за єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, зобов'язаннями перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування — протягом календарного року від дати такого звільнення; 3) має статус розпорядника чи одержувача бюджетних коштів, одержує бюджетну підтримку — компенсації зроблених витрат за рахунок бюджетних коштів, відшкодування відсотків за взятими кредитами за рахунок бюджетних коштів відповідно до бюджетних програм — протягом календарного року від дати одержання такої підтримки.

Д. Задахайло слушно зазначає, що характер і зміст правового регулювання відносин мають виявлятися не в одній окремо взятій ізольованій лабораторії, а в цілком конкретній державі Україна [6, с. 131]. Тому, критично аналізуючи цей господарсько-правовий підхід, доцільно виокремити недоліки правової форми.

1. Необ'єктивність критерію, що складається з господарсько-правових ознак бюджетного фінансування, бюджетної підтримки та державних пільг, у курсі специфіки відносин, частині бюджетної підтримки та державних пільг. По-перше, якщо фінансування є ознакою, яка у більш чи менш деталізованій формі є обов'язковим атрибутом закупівель і використана у ч. 9 ст. 1 Директиви 2004/18/ЄС, то інші ознаки є дискримінаційними відносно до групи «суб'єктів господарювання — пільговиків» та можуть мати наслідком зворотну реакцію щодо державної підтримки. По-друге, бюджетна підтримка та державні пільги без цільового прив'язування, не стосуються сфери державних закупівель як такої, що свідчить про господарсько-правову фіктивність самої ознаки та переведення акцентів економічної політики у бік контролю. Керуючись логікою законодавця, наприклад, як ознаку в абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель», можна додати одержання суб'єктом господарювання кредиту під державні чи місцеві гарантії. По-третє, закріплення публічних інтересів як єдиного належного джерела господарсько-правових перетворень є однобічним відносно дуалізму державних закупівель, не враховує особливості сфер їх здійснення. Зокрема,

це стосується сфери охорони здоров'я, де задовольняються загальні інтереси — права громадян на охорону здоров'я, соціальне забезпечення, відображені, зокрема, в законодавстві держав — членів Європейського Союзу відповідно до Додатку 3 Директиви 2004/18/ЄС.

По-четверте, використання поняття «бюджетна підтримка», що не має дефініції у вітчизняній системі права, яке лише при використанні аналогії з іншими сферами правовідносин та практики підзаконного регулювання господарських і бюджетних відносин припускає визначення: 1) у вузькому розумінні — як одержання бюджетних коштів (пряма бюджетна підтримка); 2) у широкому розумінні — як одержання бюджетних коштів і заходи непрямої (опосередкованої) бюджетної допомоги суб'єкту господарювання, є недопустимим. Ураховуючи зміст п. 2 ч. 2 Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань державних закупівель», під прямою бюджетною підтримкою доцільно розуміти одержання бюджетних коштів, а під опосередкованою — заходи, прямо передбачені в реченні статті. Конкретні заходи прямої та опосередкованої бюджетної підтримки в розумінні п. 3 абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» мають бути вичерпно передбачені в законодавстві.

З огляду на те, що за кошти державних, казенних підприємств у 2010 р. було здійснено 34,25 % усіх державних закупівель, а за кошти господарських товариств, в статутному капіталі яких державна чи комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %, — 42,85 % [7, с. 14], не є обґрунтованими, принаймні за визначеним критерієм, дані заходи з лібералізації ринку державних закупівель.

2. Поширення дії на суб'єктів комерційного і некомерційного господарювання, без винятків щодо сфер правовідносин, не забезпечує балансу інтересів сторін у цьому випадку та з точки зору використання видів державних коштів. Тобто, мається на увазі співвідношення публічних інтересів, наприклад, забезпечення реалізації права громадян на охорону здоров'я, з інтересами господарських організацій. Звільнення «підприємств», у розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель» від обов'язку придбавати товари, послуги, роботи за конкурсними процедурами відповідає в першу чергу інтересам виключно цих організацій. Натомість інтерес держави, а отже, і суспільства не забезпечується, особливо, коли категорія «кошти підприємств» та інші види державних коштів, крім бюджетних, за рахунок яких зазначені господарські організації здійснюють оплату за господарськими договорами про закупівлю, втрачає самостійне значення.

З метою господарсько-правового обґрунтування істинності чи хибності такого підходу законодавця слід звернути увагу на деякі моменти.

По-перше, відповідно до ст. 3 ГК України комерційна господарська діяльність спрямована на досягнення економічних і соціальних результатів

та одержання прибутку, а некомерційна господарська діяльність — на досягнення економічних і соціальних результатів без мети одержання прибутку.

На прикладі сфери охорони здоров'я, крізь призму п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель», як некомерційні діють унітарні суб'єкти некомерційного господарювання публічного права: (1) підприємства, утворені в установленому порядку органами публічної влади та уповноважені на отримання державних коштів, взяття за ними зобов'язань і здійснення платежів, у тому числі державні, казенні, комунальні підприємства; 2) дочірні підприємства господарських товариств, у статутному капіталі яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %); як комерційні діють корпоративні суб'єкти комерційного господарювання приватного права (господарські товариства, у статутному капіталі яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50 %; господарські товариства, у статутному капіталі яких 50 і більше відсотків належать державним, у тому числі казенним, комунальним підприємствам та господарським товариствам, у статутному капіталі яких державна або комунальна частка акцій (часток, паїв) перевищує 50%), і унітарні суб'єкти комерційного господарювання публічного права.

Слід урахувати, що суб'єкти некомерційного господарювання здійснюють державні закупівлі виключно з некомерційною метою, а комерційні суб'єкти господарювання можуть здійснювати державні закупівлі як з некомерційною (централізовані закупівлі), так і комерційною метою, щодо об'єднань таких суб'єктів господарювання, то залежно від структури та характеру господарської діяльності учасників такого об'єднання, можуть здійснювати державні закупівлі як з комерційною, так і некомерційною метою.

По-друге, здійснення суб'єктом господарювання державних закупівель у межах Закону України «Про здійснення державних закупівель» створює для нього, принаймні, два господарсько-правові наслідки: 1) етапи укладення господарського договору про закупівлю є тривалими в часі та мають бути обов'язково дотримані незалежно від цілей самої закупівлі; 2) використання конкурсних процедур спрямоване на одержання замовником найбільш вигідної пропозиції, економії державних коштів.

З точки зору конкурентних економічних відносин перший момент не дозволяє суб'єкту комерційного господарювання ефективно реагувати на зміну кон'юнктури ринку. З огляду на особливості дії законів ринку [8, с. 189] суб'єктам комерційного господарювання необхідно здійснювати господарську діяльність гнучко і швидко реагувати на зміну параметрів ринку. Ця обставина майже повністю може бути усунена здійсненням прогнозування та планування для суб'єктів некомерційного господарювання, хоча чільники системи охорони здоров'я України, останнім часом ігноруючи дані засади господарського законодавства, систематично дискредитують державні закупівлі у сфері.

Щодо другого моменту, то він має позитивний характер, хоча водночас може бути обраний добровільно сторонами господарсько-майнового зобов'язання як порядок укладення господарського договору. Деякі автори звертають увагу на певний дуалізм правового статусу господарських товариств у розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [9, с. 67]. З огляду на зміст явища економічної конкуренції [10, с. 104–106] дані ознаки у будь-якому разі вносять дисбаланс у підприємницьке середовище, спотворюють конкуренцію.

По-третє, під дію закріпленого в абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» критерію підпадають комерційні та некомерційні суб'єкти господарювання, проте у випадках закупівлі ними товарів, робіт і послуг за кошти підприємств та інших видів державних коштів, крім бюджетних коштів, господарські відносини державних закупівель не виникають за відсутності вказаного критерію. І має місце ситуація, коли законодавець передбачає однакові господарсько-правові наслідки для використання як коштів підприємств (виду державних коштів), так і інших видів державних коштів, за винятком бюджетних, для здійснення оплати за господарськими договорами про державну закупівлю такими суб'єктами господарювання. Це ототожнення по суті різних публічних фондів грошових коштів у цьому разі є неприпустимим, оскільки виходить за межі обґрунтованого зв'язку «підприємства — кошти підприємств», не забезпечує раціональне та ефективне використання видів державних коштів, наприклад, коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, державних цільових фондів.

Слід погодитися з В. Пашковим, який слушно підкреслює: «В основі будь-яких суспільних відносин лежить свідома мотивація, викликана необхідністю задоволення конкретних потреб та інтересів особи чи суспільства в цілому щодо права на охорону здоров'я» [11, с. 28]. Тому залежно від змісту господарської діяльності та характеру використання державних коштів суб'єктами господарювання слід запропонувати такий алгоритм здійснення цими суб'єктами державних закупівель: 1) за умов, передбачених в абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель», господарські договори про державну закупівлю зобов'язані укладати як комерційні, так і некомерційні суб'єкти господарювання, визначені в п. 21 абз. 1 ст. 1 Закону; 2) негативні умови, закріплені в абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель», не поширюватимуться на два випадки: а) коли суб'єкти господарювання в розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону здійснюють купівлю товарів, робіт, послуг за види державних коштів, визначені в п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону, крім бюджетних коштів і коштів підприємств, вони зобов'язані укладати відповідні договори про державну закупівлю; б) коли державні закупівлі здійснюватимуться винятково некомерційними суб'єктами господарювання в розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону за рахунок коштів самих підприємств, їх об'єднань.

У курсі розвитку ідеї про апріорно некомерційний зміст законодавства про державні закупівлі дана схема може бути органічно доповнена вказівкою на те, що згаданий Закон застосовується тоді, якщо замовник (суб'єкт комерційного господарювання) має намір придбати товари, роботи і послуги з метою їх некомерційного використання, з передбаченням можливості одержання спеціального дозволу на такі дії від уповноваженого органу, натомість, за загальним правилом, Закон не застосовується, якщо замовник (суб'єкт комерційного господарювання) має намір придбати товари, роботи і послуги з комерційною метою, під якою слід розуміти комерційну реалізацію предмета закупівлі (в первісному чи переробленому вигляді) у майбутньому.

Сформульовані позиції кореспондують відповідним нормам деяких інших, близьких до вітчизняної, систем права: 1) згідно з Директивою 2004/18/ЄС «органи, діяльність яких регулюється нормами публічного права», що входять до «органів — замовників», — це будь-які органи, створені з метою задоволення потреб загальних інтересів, непромислового і некомерційного характеру; є юридичною особою та фінансуються головним чином державними органами чи органами місцевої влади або іншими органами, діяльність яких регулюється нормами публічного права; або є предметом контролю таких органів; або такий, що має орган правління, контрольний орган, який складається більш як наполовину з осіб, призначених державою, місцевою владою або іншим органом, що керується публічним правом.

З огляду на те, що однією з засад зовнішньої політики України відповідно до Закону України від 1 липня 2010 р. «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», є забезпечення інтеграції в європейський економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі, сферу державних закупівель визначено як одну з пріоритетних у проведенні адаптації законодавства України з правом Європейського Союзу, згідно із Законом України від 18 березня 2004 р. «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», в процесі економічних перетворень правомочність суб'єктів господарювання, визначених у п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель», на укладання господарських договорів про державну закупівлю в усіх випадках може бути звужена лише до правомочності суб'єктів некомерційного господарювання, у тому числі приватного права, що не підпадають під дію п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону і одержують державні кошти на придбання предмета закупівель. Хоча формально на останню категорію суб'єктів господарювання можна поширити законодавство про державні закупівлі за умов: а) отримання ними цільового фінансування з публічних фондів грошових коштів; б) відповідного підходу до тлумачення закріпленої в п. 27 ч. 1 ст. 1 Закону організаційної ознаки замовника «інші органи, установи, організації, визначені Конституцією та іншими актами законодавства України»; 2) у Республіці Білорусь замовниками

є всі юридичні особи, що витрачають кошти республіканських, місцевих бюджетів, включаючи державні цільові бюджетні фонди, державні позабюджетні і інноваційні фонди, в Казахстані — державні органи, установи, державні підприємства, юридичні особи, в статутному капіталі яких державна частка перевищує 50 %, крім національних холдингів, національних управлінських компаній, національних компаній [12, с. 34], в Болгарії — державні бюджетні організації та служби підтримки, створені державними бюджетними організаціями, фонди, створені державними установами, органи місцевого самоврядування, організації та асоціації, що одержують державні кошти, державні підприємства, муніципальні підприємства, суб'єкти природних монополій [13, с. 54].

3. Існування колізії в організаційній ознаці між видами замовників, а саме співвідношення категорій «унітарні суб'єкти некомерційного господарювання публічного права» (п. 21 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про здійснення державних закупівель») і «установи чи організації, утворені у встановленому порядку органами публічної влади та уповноважені на отримання державних коштів, взяття за ними зобов'язань, здійснення платежів» (п. 27 ч. 1 ст. 1 Закону).

Такі формулювання, зумовлені присутністю цивільно-правових понять у чистих господарських відносинах, порушують єдність господарсько-правового забезпечення і відкидають практику до дискусій щодо джерел цивільного права, стосовно яких, зокрема, говорив І. Новицький [14, с. 57], необхідно узгодити з нормами ГК України. Це стосується не тільки Закону України «Про здійснення державних закупівель», а й інших законодавчих актів.

Ураховуючи обмеженість видів організаційно-господарських форм суб'єктів господарського права, функціональні ознаки господарчого забезпечення діяльності негосподарюючих суб'єктів, закріплені в ст. 3 ГК України, наявність самостійної категорії «підприємства» та принцип економії правового матеріалу, під «установами чи організаціями, які утворені у встановленому порядку органами публічної влади та уповноважені на отримання державних коштів, взяття за ними зобов'язань, здійснення платежів» слід розуміти негосподарюючих суб'єктів публічного права. В їх діяльності, на думку В. Пашкова, відсутня ознака господарської діяльності — здійснення систематично і професійно діяльності, яка має цінову визначеність [15, с. 15–16], у формі яких представлені деякі види закладів охорони здоров'я в Україні. Негосподарюючі суб'єкти публічного права, як і некомерційні суб'єкти господарювання — замовники, здійснюють державні закупівлі виключно з некомерційною метою. Таким чином, при реформуванні інституту суб'єктів господарювання — замовників правила здійснення державних закупівель негосподарюючими суб'єктами публічного права змінені не були, що зумовлено метою таких законодавчих змін і є виправданим з точки зору призначення господарсько-правового механізму державних закупівель.

4. Не забезпечується реалізація елементів критерію, закріпленого в абз. 2 ч. 1 ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель», системою обліку господарсько-правових підстав віднесення «підприємств» до замовників, що має значення при здійсненні замовниками оплати за господарськими договорами про державну закупівлю. У зв'язку з цим Державна казначейська служба України та банки при здійсненні оплати за господарськими договорами про закупівлю замовниками, крім обставин, визначених у ст. 7 Закону України «Про здійснення державних закупівель», постанові Кабінету Міністрів України від 9 жовтня 2006 р. «Питання попередньої оплати товарів, робіт і послуг, що закуповуються за бюджетні кошти», наказі Міністерства охорони здоров'я України № 854 від 11 жовтня 2010 р., листі Державного казначейства України № 17/3-06/116-1104 від 23 січня 2009 р., мають перевіряти: а) інформацію Державної податкової служби України про перелік підприємств, що користуються податковою пільгою; б) перелік підприємств, які відповідно до законодавства звільнені від обов'язку сплачувати заборгованість перед бюджетами та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування; в) переліки підприємств, що отримують пряму чи опосередковану бюджетну підтримку, та витребувати у замовників відповідні документи. З метою реалізації даних положень уповноваженим органом має бути створена база даних таких підприємств, а органи Державної фінансової інспекції України мають перевіряти виконання підприємствами вимог законодавства про державні закупівлі. При нормативно-правовому закріпленні зазначених пропозицій буде забезпечений чіткий облік суб'єктів господарювання та їх об'єднань — замовників, що дозволить оцінювати ринок, оптимізує казначейський і банківський облік господарських договорів про державну закупівлю.

Подібний підхід до розв'язання проблеми обліку замовників має місце в Європейському Союзі, де згідно з п. 9 ст. 1 Директиви 2004/18/ЄС передбачено: «Невичерпний перелік органів і категорій органів, що керуються публічним правом та відповідають підпунктам (а), (б), (с) пункту 2 даної статті, викладено у Додатку 3. Держави-члени мають періодично повідомляти Європейську Комісію у разі виникнення змін до їх списків органів та категорій органів».

**Висновки.** З огляду на виявлені недоліки реформування господарсько-правового забезпечення відносин державних закупівель і визначені засоби їх подолання доцільно запропонувати такі зміни до Закону України «Про здійснення державних закупівель»: 1) в п. 3 абз. 2 ч. 1 ст. 2 після слів «отримує пряму» включити: «(одержує бюджетні кошти на виконання бюджетних програм)»; 2) ч. 4 ст. 7 доповнити абзацом такого змісту: «у випадках, коли оплата за договорами про закупівлю здійснюють підприємства, визначені у п. 21



ч. 1 ст. 1 цього Закону, органи Державної казначейської служби України та банки перевіряють відповідність підприємств ознакам, визначеним в п. 2 ч. 1 ст. 2 цього Закону»; 3) п. 19 ч. 1 ст. 8 доповнити пунктом такого змісту: «перелік заходів прямої і опосередкованої бюджетної підтримки підприємств для цілей застосування абз. 2 ч. 1 ст. 2 цього Закону»; 4) до ч. 1 ст. 8 включити п. 27: «веде єдину базу даних підприємств, що підпадають під дію п. 2 ч. 1 ст. 2 цього Закону»; 5) до ч. 1 ст. 2 включити абз. 3: «Положення цього абзацу не застосовуються у випадках: — коли підприємства здійснюють закупівлю товарів, робіт, послуг за види державних коштів, визначені в п. 4 ч. 1 ст. 1 цього Закону, крім бюджетних коштів і коштів підприємств — коли закупівлю здійснюють некомерційні підприємства в розумінні п. 21 ч. 1 ст. 1 цього Закону за рахунок коштів підприємств, їх об'єднань»; 6) ч. 5 ст. 2 викласти в новій редакції: «Забороняються укладання договорів, які передбачають витрачання державних коштів, та/або оплата замовником товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур, визначених цим Законом, крім випадків встановлених ч. 6 цієї статті»; 7) до ст. 2 включити п. 6 такого змісту: «Цей Закон не застосовується, якщо замовник (суб'єкт комерційного господарювання) має намір придбати товари, роботи і послуги з метою їх комерційної реалізації в майбутньому. У такому випадку замовник зобов'язаний звернутися до уповноваженого органу не пізніше, ніж за два календарні дні до укладення угоди, з повідомленням та доданими належними документами, які достатнім чином обґрунтовують причини незастосування Закону»; 8) до ч. 1 ст. 8 включити п. 4<sup>1</sup> такого змісту: «розгляд повідомлень замовників про випадки незастосування Закону з підстав, передбачених у ч. 6 ст. 2 Закону».

## ЛІТЕРАТУРА

1. Подцерковный О. П. Правовая природа отношений в сфере государственного заказа / О. П. Подцерковный // Предпринимательство, хозяйство и право. — 2003. — № 5. — С. 8–10.
2. Госзакупки под прицелом // Юрид. практика. — 2011. — № 23. — С. 4, 7.
3. Загальна теорія держави і права : підручник для студ. юрид. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін.; за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина. — Х. : Право, 2009. — 584 с.
4. Шатковський О. П. Розвиток законодавства України в сфері державних закупівель / О. П. Шатковський // Вісн. Держ. департ. з питань адаптації законодавства «Євроінформ». — 2005. — № 1. — С. 22–33.
5. Коваленко І. Розвиток законодавства з питань державних закупівель / І. Коваленко // Юрид. вісн. України. — 2011. — № 24. — С. 14.

6. Задихайло Д. В. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. правов. наук України. — 2006. — № 1 (44). — С. 129–138.
7. Державні закупівлі: підсумки 2010 року // Держ. закупівлі України. — 2011. — № 1–3. — С. 11–28.
8. Мартемьянов В. С. Хозяйственное право : курс лекций. — Т. 1: Общие положения / В. С. Мартемьянов. — М. : БЕК, 1994. — 312 с.
9. Норов Г. Государственные закупки: как сотрудничать с государством / Г. Норов // Справочник экономиста. — 2011. — № 1. — С. 67–70.
10. Основи економічної теорії : підручник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко та ін.; за заг. ред. О. О. Мамалуй. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 480 с.
11. Пашков В. М. Господарсько-правовий статус закладів охорони здоров'я / В. М. Пашков. — К. : МОРІОН, 2008. — 148 с.
12. Зубар В. Держзакупівлі в Росії, Білорусії, Казахстані і Україні: порівняльний аналіз правового регулювання / В. Зубар // Редукціон. — 2010. — № 7. — С. 33–42.
13. Шатковський О. П. Система державних закупівель Республіки Болгарія / О. П. Шатковський // Держ. закупівлі України. — 2011. — № 4–6. — С. 53–56.
14. Новицкий И. Б. Истоки советского гражданского права / И. Б. Новицкий. — М. : Юрид. лит., 1959. — 162 с.
15. Пашков В. М. Господарсько-правовий статус закладів охорони здоров'я / В. М. Пашков // Аптека. — 2009. — № 702 (31). — С. 14–15.

## **ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СФЕРЫ ДЕЙСТВИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

**Олефир А. О.**

На основании разработанных критерия и концепции определения сферы действия законодательства Украины о государственных закупках с теоретических и практических позиций рассмотрены последние изменения нормативных подходов к конструированию хозяйственно-правовой категории «заказчик». Определено влияние этих изменений на хозяйственный правопорядок. Выявлены их позитивные и негативные аспекты. Предложены конкретные пути совершенствования хозяйственно-правовой формы.

**Ключевые слова:** хозяйственное право, государственные закупки, сфера действия законодательства, здравоохранение, медицинское страхование, субъекты хозяйствования.

## ECONOMY — LEGAL PROBLEMS IN REFORMING THE SPHERE OF STATE PURCHASING LEGISLATION

Olefir A. O.

According to the criterion and method of determination the sphere of acting legislation about state purchases, we are analysing the last changes in legal status of state consumer, its features. As a result of this examination, we are looking for its influence on economical relations, positive and negative features, new variants of economy — legal form.

**Keywords:** economical law, state purchases, sphere of acting legislation, health protection, medical ensuring, business and ventures.

УДК 346:334.7+347.72] (477)

## СПІВВІДНОШЕННЯ ПОНЯТЬ «ВИХІД УЧАСНИКА ІЗ ТОВАРИСТВА» ТА «ПЕРЕХІД ЧАСТКИ УЧАСНИКА»

*Д. І. Погрібний, кандидат юридичних наук, асистент  
Національний університет «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»*

*Досліджено співвідношення понять «вихід учасника із товариства з обмеженою відповідальністю» та «перехід частки учасника товариства з обмеженою відповідальністю». Проаналізовано не тільки чинне законодавство України, а й судову практику.*

**Ключові слова:** товариство з обмеженою відповідальністю, перехід корпоративного права, перехід (відчуження) частки, вихід учасника з товариства.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкових відносин, збільшення значущості корпоративних прав викликають постійний інтерес до останніх. Кількість судових спорів указує на актуальність обраної теми. Одними із дискусійних питань є вихід учасника із товариства та відчуження ним своєї частки.

Судові спори та деякі публікації зумовлюють неоднозначність підходу до розуміння виходу із товариства та переходу частки у статутному капіталі. Нерідко підміна близьких за значенням понять призводить до неправильного вирішення судових спорів, а це у свою чергу може тягти за собою порушення суб'єктивного права управомоченої особи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням правових проблем, пов'язаних з динамікою корпоративних прав, займаються, зокрема, такі науковці, як А. Бобкова, О. Вінник, Н. Глузь, В. Долінська, Д. Задихайло, Т. Кашаніна, О. Кібенко, І. Спасибо-Фатеева та ін. Однак питання щодо співвідношення понять «вихід учасника із товариства» та «відчуження частки учасника у статутному капіталі товариства» залишаються недостатньо розкритими, незважаючи на їх значущість та актуальність.

**Формулювання цілей.** Основна мета статті полягає у тому, аби визначити співвідношення понять «вихід учасника із товариства» та «перехід частки учасника у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю» (далі — перехід частки).

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до ст. 116 ЦК України та ст. 10 Закону України «Про господарські товариства» [1] учасники господарського товариства мають право вийти у встановленому порядку з товариства та відчужити свої частки у статутному капіталі. Їх схожість полягає в тому, що при виході учасника з товариства, його корпоративні права стають йому чужими (відчужуються), а при відчуженні частки у статутному капіталі учасник вибуває із товариства. Така їх схожість нерідко призводить до неправильної кваліфікації і як наслідок до ухвалення незаконних рішень.

Для ілюстрації зазначеного наведемо матеріали однієї судової справи [7]. Суть її полягала у такому.

Позивач — ОСОБА 1, звернувся до господарського суду з позовом до товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка» про визнання недійсним продажу частки у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка» з тієї підстави, що учасник товариства — ОСОБА 2 не повідомила завчасно всіх учасників товариства про намір продати свою частку іншому учаснику товариства. Відповідно загальні збори товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка» не ухвалювали рішення про продаж частки і про вихід продавця із товариства.

Розглянувши матеріали справи, господарський суд встановив, що дійсно, 12 березня 2009 р. між ОСОБОЮ 2, «продавцем», та ОСОБОЮ 3, «покупцем», було укладено договір купівлі-продажу частки в статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка». Питання виходу ОСОБИ 2 зі складу учасників загальні збори учасників розглянули лише 15 квітня 2009 р. Підставою розгляду була вже фактично продана частка в статутному капіталі.

Таким чином, питання виходу зі складу учасників товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка» щодо ОСОБИ 2 і відповідно купівлі-продажу її частки, до укладення договору купівлі-продажу загальними зборами учасників не розглядалося.

Посилаючись на те, що:

1) відчуження частки учасника тягне за собою вихід останнього із товариства;

2) вихід учасника із товариства здійснюється шляхом подання голові зборів учасників: для фізичної особи — нотаріально завіреної заяви або нотаріально посвідченого документа про передання права засновника (учасника) іншій особі;

3) рішення про вихід учасника зі складу товариства ухвалюється зборами учасників;

4) дата ухвалення зборами учасників рішення про вихід (виключення) учасника зі складу товариства вважається днем виходу (виключення) учасника, господарський суд доходить висновку про те, що в порушення зазначених правил продаж частки у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю «Задимлянка» відбувся до ухвалення про це рішення зборами учасників товариства. На цій підставі ухвалено судове рішення про визнання договору купівлі-продажу, укладеного між ОСОБОЮ 2, «продавцем», та ОСОБОЮ 3, «покупцем», недійсним.

Досліджуючи матеріали справи та чинне законодавство, можна стверджувати, що таке рішення є незаконним.

Аналіз змісту ст. 116 ЦК України та ст. 10 Закону України «Про господарські товариства» вказує на те, що право на вихід та право на відчуження — два самостійні суб'єктивні права. Різниця між ними полягає, по-перше, у порядку їх здійснення; по-друге, у наслідках, що виникають у результаті здійснення цих прав.

Так, передача (відчуження) частки учасника у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю здійснюється на підставі договору, спрямованого на відчуження прав. Це може бути купівля-продаж, міна, дарування і т. д. І оскільки корпоративні права являють собою єдиний комплекс прав (майнових і немайнових), то з моменту вчинення відчужувального правочину, якщо договором не передбачено інше, до набувача переходить весь комплекс прав відчужувача, тобто з цього моменту набувач стає учасником товариства з усіма відповідними правами. Рішення загальних зборів учасників товариства до моменту передачі або після цього, не є обов'язковою умовою такого відчуження.

На відміну від передачі частки вихід із товариства відбувається на підставі рішення загальних зборів. Для цього учасник товариства з обмеженою відповідальністю повинен повідомити товариство про свій намір не пізніше ніж за три місяці до виходу, якщо інший строк не встановлено статутом. Надалі у порядку, передбаченому чинним законодавством та статутом, скликаються загальні збори, які і повинні ухвалити відповідні рішення. З моменту ухвалення рішення про вихід учасника він вважається таким, що вибув із товариства. З цього самого моменту корпоративні права у нього припиняються і до

моменту їх розподілу між іншими учасниками чи передачі новоприйнятому учаснику належать самому товариству.

Рішення загальних зборів учасників товариства про вихід у даному випадку є обов'язковим.

Як можна помітити, у наведеній справі господарський суд припустився основної помилки. Він хибно вважав, що відчуження частки та вихід із товариства — це дві обов'язкові стадії одного юридичного факту. І їх вчинення можуть здійснюватися лише в такому порядку: спочатку рішення загальних зборів про вихід, а вже потім — відчуження частки у статутному капіталі.

Слід зазначити, що вихід із товариства та відчуження частки учасника є юридичними фактами. У свою чергу відомо, що юридичні факти — це обставини реальної дійсності, з якими закон пов'язує виникнення певних правових наслідків. Причому, якщо зважити на класифікацію, запропоновану О. Красавчиковим [4; 8, с. 83–93.], то ці юридичні факти є нічим іншим, як діями. А враховуючи те, що вони мають відповідати нормам права, то очевидно, що за своєю сутністю вони є діями правомірними. Незважаючи на поверхову схожість, кожен з них становить самостійний юридичний факт, а не стадію однієї й тієї самої підстави виникнення правових наслідків.

Порівнюючи зазначені юридичні факти, необхідно відмітити, що наслідком виходу учасника із товариства є відчуження його частки у статутному капіталі, тобто вихід є причиною такого наслідку, як припинення в учасника його корпоративних прав. У свою чергу відчуження частки у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю є причиною, що тягне за собою вихід учасника із товариства як наслідок.

Зазначимо, що у підручниках з логіки під причиною розуміють явище, яке настільки тісно пов'язане з іншим явищем, що виникнення першого неминуче тягне за собою виникнення другого, а усунення першого неминуче тягне за собою відсутність другого [9, с. 160]. Подібне розуміння причинних зв'язків існує і в теорії права [3], при цьому юридично значущим є такий зв'язок у праві, коли одне явище (дія) перетворює можливість настання правового результату на дійсність або, принаймні, зумовлює конкретну можливість його настання.

Юридично значущий причинний зв'язок має відповідати таким вимогам:

- причина завжди повинна передувати результату;
- причина з необхідністю породжує свій наслідок, тобто зв'язок між причиною і наслідком завжди необхідний.

Виходячи з наведеного, можна стверджувати, що в одному випадку вихід із товариства передує і з необхідністю породжує відчуження корпоративних прав, в іншому, — відчуження передує і з необхідністю породжує вихід із товариства. Незалежно від розриву в часі кожна з наведених особливостей є характерною для кожного юридичного факту. І навпаки бути не може.

Отже, суд помилково вважав, що для укладення договору купівлі-продажу обов'язковим є рішення загальних зборів учасників. Ця умова необхідна лише при виході із товариства. Право учасника на відчуження своєї частки нічим не обмежено. Не може воно бути обмеженим і потребою згоди інших учасників через проведення загальних зборів чи без такого.

Показовим у цьому випадку є справа, розглянута Господарським судом Волинської області (справа № 07/26/10-76) [5]. Сутність її полягала у такому.

Позивачі просили суд перевести на них права та обов'язки покупців за договорами купівлі-продажу, відповідно до яких відповідачі здійснили відчуження своїх часток іншому учаснику. Обґрунтовуючи свої позовні вимоги, позивачі зазначали, що відповідачі не повідомили їх про намір продати свої частки, чим позбавили можливості скористатися переважним правом купівлі частки як учасників товариства.

Вирішуючи справу, суд встановив, що частки у статутному капіталі товариства дійсно були відчужені учасниками товариства без повідомлення про це позивачів. Разом з тим продаж здійснено на користь іншого учасника цього самого товариства.

Досліджуючи матеріали справи, суд слушно дійшов висновку про те, що право на продаж своєї частки іншим учасникам товариства є нічим не обмеженим. Закон також не обмежує право учасника продати чи іншим чином відступити свою частку в статутному капіталі іншому учаснику цього ж самого товариства необхідністю отримання згоди від інших на передачу своєї частки. Тому в суду відсутні підстави щодо переведення прав та обов'язків покупця, тобто у задоволенні позову було відмовлено. Подібний висновок має місце і в іншій судовій справі [6].

У цілому ухвалене правильне рішення хотілося б доповнити таким: право на відчуження частки учасника не може обмежуватись і необхідністю скликання загальних зборів, у тому числі для вирішення питання про вихід із товариства. У такому разі зміна учасників відбувається на основі не згоди учасників, а відчужувального правочину. Зміни ж до статуту товариства з обмеженою відповідальністю повинні вноситися не на підставі рішення загальних зборів, а відповідно з прямою вказівкою законодавства України (ст. 7 Закону України «Про господарські товариства» [1], ч. 3 ст. 4 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» [2]). В останньому випадку товариство зобов'язане у п'ятиденний строк повідомити орган, що здійснив реєстрацію, про зміни, які сталися в установчих документах, для внесення необхідних змін до державного реєстру.

Підтвердженням тому, що вихід із товариства та відчуження частки у статутному капіталі — це різні самостійні юридичні факти, є й те, що у кожному з наведених випадків розмір вартості майнового надання за свої корпоративні права визначається по-різному. Так, у разі виходу із товариства учасник має

право одержати вартість частини майна, пропорційну його частці у статутному капіталі товариства. І якщо вартість чи обсяг майна на момент виходу зменшилася, то і розмір вартості його частки буде менший. Якщо ж збільшилася, то відповідно й вартість збільшиться. Більш того, якщо вклад до статутного капіталу був здійснено шляхом передання права користування майном, відповідне майно повертається учасникові без виплати винагороди.

У разі ж відчуження частки у статутному капіталі її ціна прямо не пов'язується з розміром частки чи вартістю майна товариства. Вона формується вільно, за домовленістю сторін. Таке відчуження може мати місце навіть за безоплатним договором.

**Висновки.** На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що вихід учасника із товариства та відчуження частки у статутному капіталі є самостійними юридичними фактами. Кожен з них має певні правові наслідки та свій, відмінний від іншого порядок здійснення. Їх ототожнення є неправильним та може спричинити порушення прав відчужувача. Цей висновок має не тільки теоретичне, а й практичне значення і може бути використаний при розгляді судових справ відносно вибуття учасника із товариства, укладенні договорів відчуження часток у статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про господарські товариства» // Відом. Верхов. Ради України. — 1991. — № 49. — Ст. 682.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). — 2003. — № 31–32. — Ст. 263.
3. Калайков С. Причинная связь, как основание гражданско-правовой ответственности / С. Калайков // Allpravo.Ru [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.allpravo.ru/library/doc99p0/instrum1312/print1313.html>
4. Красавчиков О. А. Юридические факты в советском праве / О. А. Красавчиков. — М., 1958. — 182 с.
5. Рішення Господарського суду Волинської області від 8 липня 2009 року (справа № 07/26/10-76). — Єдиний державний реєстр судових рішень. Реєстр. № 6147306 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/6147306>
6. Рішення Господарського суду Волинської області від 25.02.09 (Справа № 07/25/9-76)). — Єдиний державний реєстр судових рішень. Реєстр. № 6147306 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/6147306>
7. Рішення Господарського суду Волинської області від 13 серпня 2009 року (№ 1/73-76). — Єдиний державний реєстр судових рішень. Реєстр. № 5425965 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Search>



8. Советское гражданское право : учебник : в 2-х т. Т. 1 / М. Я. Илларионова, О. А. Красавчиков и др.; под ред. О.А. Красавчикова. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Высш. шк., 1985. — 544 с.
9. Челпанов М. Г. Учебник по логике / М. Г. Челпанов. — М., 2001. — 162 с.

## **СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ВЫХОД УЧАСТНИКА ИЗ ОБЩЕСТВА» И «ПЕРЕХОД ДОЛИ УЧАСТНИКА»**

**Погребной Д. И.**

Исследованы вопросы, связанные с определением соотношения понятий «выход участника из общества с ограниченной ответственностью» и «переход доли участника общества с ограниченной ответственностью». Проанализированы не только действующее законодательство, но и судебная практика.

**Ключевые слова:** общество с ограниченной ответственностью, переход корпоративного права, переход (отчуждение) доли, выход участника из общества.

## **RELATIONSHIPS BETWEEN CONCEPTS «OUT PARTY OF A LIMITED LIABILITY COMPANY» AND «TRANSITION OF PARTICIPANTS»**

**Pogribnoy D. I.**

The article deals with issues related to the definition of relationship between the concepts «out party of a limited liability company» and «transition participant's share of the limited liability company». We study not only the legislation but also judicial practice.

**Keywords:** limited liability company, the transition of corporate law, transfer (alienation) of the share, output member from the company.

УДК 346.544

## **ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ПОТРЕБ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

*А. В. Семенишин, здобувач*

*Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*

*Розглянуто чинне законодавство України, що регулює питання діяльності господарюючих суб'єктів у сфері оборонно-промислового комплексу. Також*

проаналізовано законопроекти, спрямовані на розв'язання проблем виробництва, ремонту та розроблення озброєння і військової техніки з точки зору забезпечення потреб державного оборонного замовлення.

**Ключові слова:** оборонно-промисловий комплекс, господарсько-правове регулювання, розроблення, виробництво та ремонт озброєння і військової техніки, державне оборонне замовлення.

**Постановка проблеми.** Аналіз чинного законодавства вказує на те, що на сьогодні не визначено загальні засади та особливості спеціально-правового регулювання відносин, пов'язаних із провадженням господарської діяльності з розроблення, виробництва, обслуговування, ремонту, модернізації озброєння і спеціальної військової техніки. Як свідчить практика, зазначена правова прогалина негативно впливає на формування та виконання державного оборонного замовлення, що передбачено Законом України від 3 березня 1999 р. № 464-XIV «Про державне оборонне замовлення» [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед науковців, які досліджували правові аспекти регулювання виробництва, ремонту і розроблення озброєння та військової техніки, слід виділити Р. Боднарчука, П. Шевцова та ін. Однак також треба зазначити, що на сьогодні не існує комплексних досліджень із зазначеної тематики, тим більше тих, які стосуються опрацювання саме доктринальних положень.

**Формулювання цілей.** Метою статті є аналіз повноти правового врегулювання та чинних нормативно-правових актів, що регламентують засади діяльності в оборонно-промисловому комплексі, а також змісту законопроектів, покликаних заповнювати правові прогалини з точки зору створення єдиного комплексного і цілісного правового поля регулювання відносин у сфері розроблення, виробництва і ремонту озброєння та військової техніки в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Питання правового врегулювання діяльності із розроблення, виробництва і ремонту озброєння та військової техніки для оборонно-промислового комплексу (ОПК) України назріло вже давно. Із здобуттям незалежності Україною відносини у сфері ОПК отримали виключно ринковий контекст. Українське озброєння почало конкурувати на зовнішніх ринках, що дозволило отримувати кошти від його реалізації з-за меж нашої держави. Останнє породило парадигму, за якої підприємства, в роботі традиційно орієнтовані на кошти оборонного замовлення при відсутності внутрішньодержавного фінансування, тепер ставали, з одного боку, учасниками зовнішньоекономічних господарських відносин з приводу експорту озброєння і військової техніки (ОВТ), а з другого — виконавцями державних оборонних програм, які де-факто не фінансувалися. Разом з тим підприємства ОПК були учасниками суміжних господарських коопераційних зв'язків і правовідносин із підрядниками та постачальниками.

Із цілком традиційних міркувань керівництво Української держави приділяє багато уваги питанням урегулювання правовідносин у сфері ОПК. Зокрема, на сьогодні існує розгалужена система нормативно-правових актів, що регулюють лише окремі відносини, пов'язані із експортом ОВТ. Однак на противагу фрагментарному врегулюванню немає жодного спеціального цілісного нормативно-правового акта, який би безпосередньо врегульовував специфічну діяльність у сфері ОПК. У той же час особливий предмет правового регулювання (озброєння і військова техніка), на який спрямована діяльність підприємств ОПК, безперечно потребує окремого юридичного підходу. Однак на сьогодні діють численні нормативно-правові акти спеціальної та загальної компетенції зі сфери господарського і цивільного законодавства, а принципові положення, таким чином, виявляються розпорошеними у численному законодавстві.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює діяльність у сфері ОПК, є ГК України. [2]. Він не тільки визначає правовий статус підприємств ОПК, їх місце у господарсько-виробничих зв'язках, а й регламентує майнову основу господарювання, тобто порядок використання майна, природних ресурсів у сфері господарювання, застосування у господарській діяльності прав інтелектуальної власності, цінних паперів, а також корпоративних прав. Положення ГК України застосовуються для правового врегулювання господарських зобов'язань та договорів, а також при визначенні відповідальності за порушення у сфері господарювання.

У ст. 258 ГК України встановлено, що особливості правового регулювання господарських відносин визначаються залежно від сфери суспільного виробництва, в якій складаються ці відносини, особливостей галузі господарювання, виду господарської діяльності, економічної форми результату господарської діяльності, простору, на якому складаються господарські відносини (тобто внутрішньому чи зовнішньому ринку), особливостей суб'єктів, між якими виникають господарські відносини. Оскільки господарські відносини у сфері ОПК стають дедалі тісніше пов'язаними із зовнішньогосподарською діяльністю, то підпадають і під регулювання норм міжнародного публічного та міжнародного приватного права. І хоча ст. 4 ГК України передбачає відносини, які не регулюються ГК, проте підприємства ОПК можуть бути залучені і до них, наприклад, земельні відносини чи відносини із охорони вод та атмосферного повітря від забруднення. Також вони у процесі своєї діяльності використовують систему трудових і управлінських відносин.

З точки зору реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм соціально-економічного розвитку держава відповідно до ст. 12 ГК України застосовує різні засоби і механізми регулювання господарської діяльності, зокрема, за допомогою державного замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікації та

стандартизації, застосування нормативів і лімітів, регулювання цін і тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, а також справляє вплив через надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Зокрема, у п. 41 ст. 9 Закону України від 1 червня 2000 р. № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [3] зазначено, що підлягає ліцензуванню діяльність із розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту, модернізації та утилізації озброєння, військової техніки, військової зброї і боєприпасів до неї. Отже, держава надає спеціально уповноваженому органу виконавчої влади право визначати, які із підприємств мають реальну можливість і виробничі засоби займатися діяльністю у сфері ОВТ, що пов'язане передусім із її підвищеною небезпекою для суспільства.

Аналогічним чином у Декреті Кабінету Міністрів України від 10 травня 1993 р. № 46-93 «Про стандартизацію та сертифікацію» [4] визначено, що сертифікація та стандартизація є обов'язковими для випуску на ринок ОВТ продукції військових підприємств, яка повинна відповідати вимогам нормативних документів. Зазначена практика є також обов'язковою за кордоном і переважна більшість країн ставлять жорсткі вимоги щодо якості продукції, яка імпортується на її територію, тим більше щодо військової техніки і озброєння. Реальністю сьогодення є те, що для отримання конкурентних переваг на зовнішніх ринках продукція підприємств українського ОПК також проходить міжнародну сертифікацію і виготовляється відповідно до міжнародних стандартів (зокрема, нормативних документів у сфері стандартизації країн — членів альянсу НАТО — STANAG, AP, AD).

Для забезпечення держаних інтересів ГК України передбачив форму державного регулювання господарської діяльності у вигляді державного замовлення. Відповідно до ст. 13 ГК України державне замовлення є формуванням на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на постачання (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності.

Державне оборонне замовлення визначається Законом України «Про державне оборонне замовлення» як засіб державного регулювання економіки для задоволення наукових та матеріально-технічних потреб із забезпечення національної безпеки і оборони шляхом планування обсягу фінансових ресурсів, визначення видів та обсягів продукції, робіт і послуг, а також укладення з виконавцями державних контрактів на постачання (закупівлю) продукції, робіт і послуг. При цьому виконавцями оборонного замовлення можуть бути тільки суб'єкти підприємницької діяльності України всіх форм власності, визначені державними замовниками для виготовлення і постачання продукції, виконання робіт, надання послуг.

У ст. 3 Закону України від 5 жовтня 2000 р. № 2020-III «Про оборону України» [5] передбачено, що відповідні органи державної влади повинні

здійснювати комплекс заходів для підготовки держави до оборони в мирний час, а саме: формувати та реалізовувати воєнну, воєнно-економічну, військово-технічну та військово-промислову політику держави, розвивати військово-промисловий комплекс, створювати сприятливі умови для мобілізаційного розгортання галузей національної економіки з метою виробництва озброєння, військової техніки і майна в необхідних обсягах, забезпечувати Збройні Сили України (ЗСУ) озброєнням, військовою та іншою технікою. Бурхливий розвиток ринків озброєння у світі у ХХ–ХХІ століттях спричинив динамічний розвиток технічних характеристик ОВТ, появу нових видів зброї. Саме тому держава має встановити прийнятний для себе з точки зору розумності рівень оборонних видатків. [6]

Безперечно, більша частина із цих коштів повинна виділятися саме на ОПК, точніше, на розроблення, виробництво, обслуговування, ремонт, модернізацію озброєння і спеціальної військової техніки для потреб ЗСУ та забезпечення експортної експансії.

На нашу думку, доцільно інтегрувати важливі норми зазначених законів до спеціального уніфікованого акта з питань діяльності у сфері ОПК, а також визначити ризики щодо невиконання держоборонзамовлення та передбачити персональну відповідальність. З погляду фінансових гарантій діяльності ОПК необхідно повернутися до першочергового фінансування з державного бюджету саме оборонних витрат, принаймні, на такому низькому рівні у два–три відсотки ВВП.

Протягом останніх років Кабінет Міністрів України, який відповідно до ст. 93 Конституції України [7] є суб'єктом права законодавчої ініціативи, здійснив низку спроб врегулювати зазначені відносини. Першим був зареєстрований та поданий до обговорення у 2008 р. підготовлений Урядом законопроект «Про діяльність у сфері оборонно-промислового комплексу» («Про розроблення та поставлення на виробництво озброєння, військової і спеціальної техніки») [8], який передусім через політичні чинники так і не був направлений на розгляд до Верховної Ради України. Натомість, у середині 2010 р. був поданий проект Закону «Про виробництво військової техніки» [9], який 5 квітня 2011 р. був розглянутий Верховною Радою у першому читанні та направлений на доопрацювання.

Хоча зазначені законопроекти і ґрунтуються на окремих спільних засадах, однак вони істотно різняться за концептуальними підходами до правового врегулювання сфери ОПК України. Розглянемо у порівняльно-правовому контексті систему правовідносин, що були запропоновані зазначеними законопроектами.

Перший законопроект «Про діяльність у сфері оборонно-промислового комплексу» («Про розроблення та поставлення на виробництво озброєння, військової і спеціальної техніки») був розроблений Міністерством промислової

політики відповідно до доручення Прем'єр-міністра України від 3 вересня 2007 р. за № 36070/1/1-07 та на основі Указу Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про хід реалізації Державної програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року”» від 20 серпня 2007 р. № 721/2007 [10], який по суті жорстко визначив негативні тенденції у функціонуванні ОПК України в цілому.

Зазначений проект Закону повинен був уперше врегулювати правовий статус суб'єктів ОПК, загальні засади державного регулювання і управління діяльністю у сфері ОПК, вимоги до суб'єктів господарсько-правових відносин ОПК, які здійснюють господарську діяльність, пов'язану з розробленням, виробництвом, експлуатацією, ремонтом, модернізацією та утилізацією ОВТ; він містить загальний порядок проведення робіт з розроблення та поставлення на виробництво ОВТ на основі підпорядкування національним стандартам Системи розроблення і постановки на виробництво ОВТ, а також визначає порядок залучення інвестицій у сферу ОПК.

До цього законопроекту були включені основні положення чинних міждержавних стандартів серії ГОСТ В 15 та Рекомендацій щодо Системи розроблення і постановки на виробництво ОВТ, затверджених Наказом Держстандарту України від 11.02.1997 р. № 3-дек, що покликано вирішити питання імплементації національних стандартів Системи розроблення і постановки на виробництво ОВТ.

Особливості залучення інвестицій в ОПК, передбачені нормами зазначеного проекту, пов'язані передусім з запровадженням спеціального режиму інвестиційної діяльності у сфері ОПК та наданням державних гарантій щодо їх захисту. На нашу думку, ці правові засоби по суті є прогресивними для українського законодавства.

У той же час у законопроекті відсутні нормативні визначення необхідних понять, зокрема щодо: оборонно-промислової політики, яка згадується у тексті законопроекту, механізмів її формування і реалізації через довгострокову стратегію і короткострокові державні програми, в тому числі цільові для окремих підгалузей ОПК, страхового фонду ОПК; організаційно-правового механізму втілення оборонно-промислової політики, зокрема, через певну окрему управлінську структуру — спеціально уповноважений орган з питань ОПК тощо.

Разом з тим у зазначеному проекті Закону зроблена спроба доповнити основи державної господарської політики у сфері ОПК запровадженням територій пріоритетного розвитку (інвестиційних зон) з спеціальним фіскальним режимом, що передбачає звільнення від окремих податків, а також запропонований механізм щодо залучення інвестицій для казенних і комерційних державних підприємств.

Однак законопроект виявився перевантаженим окремими категоріями, що не повною мірою відповідає вимогам юридичної техніки. Одна з них — си-

стема військових представництв державних замовників. Правову регламентацію міжнародної кооперації у сфері військово-технічного співробітництва теж не було включено до законопроекту.

Отже, не можна говорити про універсальний характер цього проекту Закону, хоча одночасно він і містить прогресивні ідеї, зокрема щодо виділення пріоритетних напрямів розвитку озброєнь, комерціалізації технологій подвійного призначення, залучення інвестицій, створення страхового фонду документації, державного каталогу оборонної продукції.

Виходячи зі змісту проекту Закону «Про виробництво військової техніки» 2010 р., можна констатувати, що він був розроблений на основі попереднього законопроекту, проте містить істотні відмінності від нього та відображає актуальний погляд на реформування ОПК України.

Зокрема, у законопроекті вперше запропоновано поняття демілітаризації військової техніки, більш конкретно врегульовано питання щодо інтелектуальної власності на ОВТ. Законопроектом суттєво звужено понятійний апарат, у широкому сенсі наведено поняття правового режиму військової техніки та передбачено концентрацію владних повноважень у сфері виробництва ОВТ у спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань ОПК, яким на сьогодні відповідно до Указу Президента України від 28 грудня 2010 р. № 1245/2010 «Про заходи щодо підвищення ефективності діяльності оборонно-промислового комплексу України» [11] є Укроборонпром.

**Висновки.** Зазначені законопроекти хоча і можна вважати важливою спробою заповнити правові прогалини в діяльності ОПК, однак вони не повною мірою містять норми, здатні комплексно врегулювати всю систему господарсько-правових відносин, що існують у сфері ОПК України, та містять достатньо неточностей і конфліктів з точки зору юридичної техніки. Натомість, пропонується доопрацювати змістовне наповнення та включити положення, що стосуються державного оборонного замовлення, стимулювання інновацій, експорту ОВТ, і погодити їх з чинним господарським законодавством.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про державне оборонне замовлення» // Відом. Верхов. Ради України — 1999. — № 17. — Ст. 111.
2. Господарський кодекс України // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 11. — Ст. 462.
3. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» // Офіц. вісн. України. — 2000. — № 27. — Ст. 1109.
4. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію» // Відом. Верхов. Ради України. — 1993. — № 27. — Ст. 289.
5. Закон України «Про оборону України» // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 9. — Ст. 106.

6. Проблеми законності : акад. зб. наук. пр./ відп. ред. В. Я. Тацій. — Х. : Нац. юрид. акад. України. — 2010. — Вип. 111. — С. 243–249.
7. Конституція України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
8. Проект Закону «Про діяльність у сфері оборонно-промислового комплексу» («Про розроблення та поставлення на виробництво озброєння, військової і спеціальної техніки» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://civic.kmu.gov.ua/civic/control/uk/discussion/ovv/project?project\\_id=111640](http://civic.kmu.gov.ua/civic/control/uk/discussion/ovv/project?project_id=111640).
9. Проект Закону «Про виробництво військової техніки» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc34?id=&pf3511=39373&pf35401=181606](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=39373&pf35401=181606)
10. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про хід реалізації Державної програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2010 року”» № 721/2007 від 20 серпня 2007 року // Офіц. вісн. Президента України. — 2007 р. — № 24. — Ст. 490.
11. Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності діяльності оборонно-промислового комплексу України» // Офіц. вісн. України. — 2010. — № 101. — Ст. 3622.

## ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Семенишин А. В.

Рассмотрено действующее законодательство Украины, которое регулирует вопросы деятельности хозяйствующих субъектов в сфере оборонно-промышленного комплекса. Также проанализированы законопроекты, направленные на решение проблем производства, ремонта и разработки вооружения и военной техники с точки зрения обеспечения потребностей государственного заказа.

*Ключевые слова:* оборонно-промышленный комплекс, хозяйственно-правовое регулирование, разработка, производство и ремонт вооружения и военной техники, государственный оборонный заказ.

## ECONOMIC AND LEGAL REGULATION OF MANUFACTURING FOR THE NEEDS OF DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX

Semenyshyn A.V.

Current legislation of Ukraine in the sphere of manufacturing activity of the defense-industrial enterprises is reviewed in the article. Then were analyzed such law



bills, that could solve problems concerning manufacturing, renovation and development of weapons and military equipment for the purpose of the state defense order.

**Keywords:** defense-industrial complex, economic and legal regulation, development, manufacturing and repair of arms and military equipment, the state defense order.

УДК 349.22

## ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «ТРУДОВИЙ ДОГОВІР» ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНИХ ОЗНАК В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

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

*Визначено поняття «трудовий договір» та наведено ознаки, які характеризують його як центральний інститут трудового права в умовах ринкових відносин на ринку праці.*

**Ключові слова:** *трудове право, трудовий договір, юридична форма, ринкова економіка.*

**Постановка проблеми.** Важко назвати ще якесь питання в трудовому праві, яке б привертало настільки значну увагу юристів і одержало таке широке висвітлення в науково-практичній літературі, ніж трудовий договір. Це в першу чергу зумовлено тим фактом, що всього в Україні на умовах трудового договору зайнято і підпадає під дію законодавства про працю 20 млн осіб віком від 15 до 70 років, з них 11,3 млн — у галузях економіки, в тому числі 3,4 млн — у промисловості [10]. При цьому, як слушно зазначає В. Лазор, концепція трудового договору в нових ринкових відносинах — це складова частина національної моделі регулювання праці в умовах ринкової економіки [6, с. 5].

Відповідно само визначення поняття «трудовий договір» вимагає осмислення з точки зору сучасних тенденцій розвитку соціальних відносин на ринку праці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У науці трудового права неодноразово визначалося поняття «трудовий договір», зокрема до дефініції цього поняття зверталось багато вчених [2; 6; 11; 13; 14; 17]. Разом із тим сучасні ринкові умови розвитку Української держави вимагають нового осмислення поняття «трудовий договір».

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення поняття «трудовий договір» з точки зору його місця в регулюванні правовідносин на сучасному ринку праці та характерних ознак, притаманних сучасному трудовому договору.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи проблему юридичного змісту сучасного трудового договору, слід зазначити, що безпосередній процес праці з юридичної точки зору являє собою безпосередній ланцюг (систему) угод. Так, укладення трудового договору забезпечує працівникові конкретне робоче місце, роботу з певної професії (спеціальності), кваліфікації або посади; заробіток, умови праці. Зміна істотних умов праці (час, режим роботи, розмір оплати праці), одноразове заохочення працівника тощо також з правової точки зору є угодою, тобто трудовою угодою. Такого роду осмислення процесу праці дозволяє ставити і вирішувати питання вдосконалення його окремих елементів, хоча нині наука трудового права тільки викладає зміст норми права, що регулює ці відносини в трудовій сфері, але не в змозі пояснити ті закономірності, під впливом яких розвивається правове регулювання цієї групи суспільних відносин. І це зрозуміло, оскільки юристи-трудовики не роблять спроб осмислити ті закономірності економічного життя, без усвідомлення яких не можна уявити місце і роль трудового договору в структурі трудового права, правозастосовній практиці. На наш же погляд, аби керувати процесом регулювання договірних відносин на ринку праці, необхідно побачити їх «вбудованими» у більш загальне (родове) поняття, спробувати поширити на часткові характеристики загального і на цьому тлі виділити специфічне, особливе. Поки що юристам-трудовикам це завдання вирішувати не доводилося, оскільки вони не визначилися із загальними, категоріальними поняттями, зокрема недостатньо вивчено та осмислено родове поняття «трудовий договір», хоча його визначення має велике теоретичне і практичне значення, тому що таким чином встановлюється межа в регульованих суспільних відносинах на ринку праці і визначається сфера застосування норм трудового права до цих відносин [4, с. 34].

Розпочинаючи розгляд цього питання, зазначимо, що у загальноюридичному аспекті договори є суттєвою складовою частиною сучасної цивілізації та культури як сфери індивідуального самовираження особистості і творчості. Вони проникають у всі сфери відносин у людському суспільстві [1, с. 309].

В. Соловійов вважає, що «договір є мотором ефективних вільних господарських зв'язків», а також «інструментом вільного самовизначення громадянина» [14, с. 91].

К. Гусов зазначає, що словосполучення «трудовий договір» має багатопланове значення, тобто вживається у різних значеннях в законодавстві та практиці, а також у правознавстві. І цю особливість не можна не враховувати під час обґрунтування поняття трудового договору. На думку К. Гусова, тру-

довий договір, по-перше, є найважливішим інститутом трудового права, посідає центральне місце в його системі і актах кодифікаційного значення — кодексах законів про працю.

По-друге, трудовий договір являє собою важливу гарантію права на працю, вибір виду зайнятості і вільне розпорядження здібностями особи у сфері трудової діяльності.

По-третє, трудовий договір виступає як своєрідним юридичним містком — зв'язком між правовідносинами працевлаштування і трудовими правовідносинами. Його укладення означає припинення правовідносин працевлаштування, оскільки мета працевлаштування досягнута.

По-четверте, словосполучення «трудовий договір» вживається в юридичній науці і практиці як передумова, необхідна для застосування до працівника трудового законодавства.

По-п'яте, трудовий договір виступає в ролі головної юридичної підстави виникнення трудових правовідносин, трудових прав і обов'язків. І як такий трудовий договір може виступати як єдиний юридичний факт або у поєднанні з будь-якими іншими юридичними фактами: актом обрання, актом призначення тощо [3, с. 20–24].

Разом з тим при всій повазі до авторитету К. Гусова з цього переліку особливостей трудового договору не зовсім зрозуміло, в чому конкретно виявляється багатопланове значення словосполучення «трудовий договір». Важко погодитися і з тим, що укладання трудового договору означає припинення правовідносин працевлаштування, оскільки мета працевлаштування досягнута, бо, наприклад, включення до тексту трудового договору посилань на випробувальний строк ставить під сумнів досягнення мети працевлаштування.

Більш ґрунтовно багатозначність терміна «трудовий договір» описують С. Маврин та Є. Хохлов: «Трудовий договір є: а) інститут трудового права та трудового законодавства; б) юридичний факт, що породжує трудові правовідносини; в) джерело суб'єктивного трудового права і, нарешті, г) юридична модель трудових відносин» [18, с. 261].

Зі свого боку вважаємо, що в сучасній науці трудового права доцільно позбутися багатозначності в тлумаченні змісту словосполучення «трудовий договір», використовувати цей термін виключно для характеристики юридичного факту виникнення договірних зобов'язань, який породжує суспільно-правові відносини на ринку праці. Тлумачення суміжних понять доцільно виводити із такого розуміння змісту трудового договору.

Відповідно трудовий договір ми визначаємо як інститут трудового права і його джерело, юридичну модель трудових відносин, яка може існувати внаслідок виникнення юридичних фактів, що породжують договірні зобов'язання та суспільно-правові відносини між суб'єктами договору на ринку праці.

При цьому, як зазначає О. Сгібнєва, трудовий договір є необхідною підставою виникнення трудових правовідносин, він може бути або самостійним правоутворюючим фактом, необхідним для виникнення трудових правовідносин, або обов'язковим елементом їх складного юридичного змісту. У другому випадку для встановлення трудових правовідносин крім укладення працівником і роботодавцем трудового договору, потрібні ще обрання (призначення) на посаду, обрання за конкурсом на заміщення відповідної посади, призначення на посаду тощо [12, с. 10].

Разом з тим усі науковці сходяться на тому, що як інститут трудового права трудовий договір у ринковій економіці посідає центральне місце в цій галузі права, поряд із тим, як вважає М. Міщук, правове і народногосподарське значення трудового договору полягає у тому, що він є: 1) головною правовою формою залучення працівників до сфери праці, розподілу, закріплення та раціонального використання трудових ресурсів України; 2) важливою передумовою виникнення для його сторін трудових прав і обов'язків, передбачених іншими інститутами трудового права (робочого часу, часу відпочинку, оплати праці тощо); 3) підставою включення працівника в трудовий колектив і правовою формою включення працівника в суспільну кооперацію праці; 4) виконує й охоронну роль, тобто охороняє працівника від шкідливих умов праці, його честь і гідність у трудовій діяльності [9, с. 8].

Зі свого боку додамо, що соціально-політична сутність трудового договору в ринковій економіці виявляється в тому, що шляхом його укладення громадяни реалізують право на працю, яке відповідно до ст. 43 Конституції України визнається за кожною людиною і являє собою можливість заробляти на життя працею, яку людина обирає або на яку погоджується [5].

Саме трудовий договір надає всім цим інститутам смислове навантаження і змістовну наповненість, оскільки тільки за наявності трудового договору та у його межах виникають його сторони — працівник і роботодавець, об'єднані трудовим договором.

Звертаючись до проблеми визначення предмета трудового договору, зазначимо, що у науковій літературі висловлювалася думка, згідно з якою нині предметом трудового договору є «робоча сила конкретної людини». «Робоча сила» визначається як сукупність фізичних і духовних здібностей людини. Хоча робоча сила і є товаром — вона невід'ємна від особистості людини, тому не переходить у власність покупця, а передається йому в тимчасове користування. Таким чином, з економічної точки зору трудовий договір — це договір купівлі-продажу робочої сили, а за юридичною природою — договір про наймання праці [19, с. 8].

З таким тлумаченням предмета трудового договору важко погодитися, оскільки роботодавець приймає працівника для виконання ним конкретної трудової функції на спеціально заздалегідь зазначених умовах відповідно

з його професією, спеціальністю, кваліфікацією та ін., отже, предметом трудового договору є сама жива праця працівника в загальному процесі виробництва як вияв його працездатності, в той час як «робоча сила» — «сукупність фізичних і духовних властивостей людини» — становить зміст його загальної професійної або спеціальної працездатності, будучи за змістом передумовою до виконання роботи певного роду і реалізуючись у конкретній трудовій діяльності людини.

Так само, на нашу думку, предметом трудового договору є і підпорядкування працівника внутрішньому трудовому розпорядку підприємства. Це означає, що працівники, які уклали трудовий договір, зобов'язані дотримуватися встановленого режиму робочого часу, виконувати норми виробітку (норми праці), не порушувати технологію виробництва тощо. Отож, встановлення відносин керівництва і підпорядкування в процесі праці — характерна риса трудового договору.

Водночас трудові договори не є сталою чи «стандартизованою» юридичною конструкцією, відповідно виникає проблема їх класифікації.

Про важливість дослідження класифікації трудових договорів свідчить той факт, що практично у першій значній теоретичній праці з трудового договору її автор Л. Таль присвятив цьому питанню розділ під назвою «Основні типи договорів про працю» [15]. Проте він не стільки проаналізував види трудових договорів у сучасному розумінні, скільки обґрунтував необхідність існування інших, відмінних від договору купівлі-продажу, договорів у сфері праці, цілком слушно виходячи з актуальності проблеми на той час. Тому засновником сучасного підходу до визначення видів трудових договорів, на наш погляд, слід вважати Ф. Левіант, у чиїх роботах доведено необхідність диференціації трудових договорів, виділено головні критерії їх поділу: народногосподарське значення, характер трудового зв'язку, ініціативу укладення [7, с. 66–68].

Традиційний підхід до висвітлення класифікації трудових договорів про водиться за різними критеріями або ознаками, серед яких: зміст, форма, строк, порядок укладення [11, с. 223]; строк дії, характер і кількість виконуваних трудових функцій, порядок виникнення трудових правовідносин тощо [17, с. 185].

Поширеною є класифікація за сферами трудової діяльності, суб'єктним складом та характеристиками сторін трудового договору. Так, К. Гусов пропонує взяти за критерій класифікації індивідуальних договорів про працю такі ознаки, як особливості укладення та змісту трудового договору, відповідно до чого поділяти трудові договори на договори про трудову діяльність працівника та договори про навчально-трудова діяльність працівника [3, с. 33]. У кожній з цих груп договорів можливе проведення їх подальшої класифікації за іншими критеріями: суб'єктним складом, цільовим призначенням тощо. Такий підхід є сталим при висвітленні питання про види трудових договорів як серед науковців, так і у багатьох законодавчих актах.

Іноді в літературі з трудового права або взагалі не наводиться класифікація трудових договорів [13; 2], або захоплення класифікацією призводить до того, що трудові договори тільки на невизначений строк налічують десять різновидів [16, с. 79–81]. Проте наведення у цьому переліку видів трудового договору (наприклад, за сумісництвом, для надомної роботи і позаштатного працівника) без єдиного критерію класифікації суперечить правилам формальної логіки.

Підсумовуючи аналіз традиційних підходів до цієї проблеми, найбільш вдалою класифікацію індивідуальних трудових договорів у сучасних ринкових умовах розвитку ринку праці, на нашу думку, є їх розподіл: за формою реалізації трудових прав — на індивідуальні і колективні; за ставленням до трудового договору — на основні (трудові договори) та похідні (інші угоди про працю); за строками — на угоди, що встановлюються на невизначений строк, та строкові; за категоріями працівників і роботодавців (сферами трудової діяльності) — на трудові договори з педагогічними, медичними працівниками тощо; за ступенем обов'язковості укладення для хоча б однієї зі сторін — на вільні і обов'язкові [8, с. 672].

**Висновки.** Проведений аналіз дає змогу визначити трудовий договір як ідеальну юридичну форму, що не встановлює умов конкретного трудового правовідношення, оскільки ефект регулювання суспільних виробничих відносин виявляється в практичному характері правових форм, в яких трудові договори реально функціонують. Такий підхід є обґрунтованим і з того погляду, що доктринальна класифікація договорів про працю виступає основою для подальшого вдосконалення трудового законодавства, імплементації в нього нових положень, здійснення легальної видової класифікації договорів про працю.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Брагинский М. И. Договорное право. Книга первая: Общие положения. — 2 изд., испр. / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. — М. : Дело, 1999. — 848 с.
2. Болотіна Н. Б. Трудове право України / Н. Б. Болотіна. — К. : Вікар, 2003. — 725 с.
3. Гусов К. Н. Договоры о труде в трудовом праве при формировании рыночной экономики : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.05 / К. Н. Гусов. — М., 1993. — 277 с.
4. Желтов О. Б. Трудовой договор в условиях многоукладной экономики : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / О. Б. Желтов. — М., 1996. — 165 с.
5. Конституція України // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
6. Лазор В. В. Юридичні і соціальні аспекти сутності трудового договору в сучасних умовах : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / В. В. Лазор. — Х., 2001. — 22 с.

7. Левиант Ф. М. Виды трудового договора / Ф. М. Левиант. — М. : Юрид. лит., 1966. — 190 с.
8. Лушникова М. В. Очерки теории трудового права / А. М. Лушников, М. В. Лушникова. — СПб. : Нева, 2006. — 712 с.
9. Міщук М. О. Реформування трудового законодавства в частині укладення трудового договору : автореф. дис. ... канд. наук: 12.00.05 / М. О. Міщук. — Х., 2008. — 22 с.
10. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан дотримання конституційних гарантій трудових прав громадян» // Відом. Верхов. Ради України. — 2009. — № 28. — Ст. 370.
11. Прокопенко В. І. Трудове право України : підручник / В. І. Прокопенко; видання 3-тє, переробл. та доповн. — Х. : Консул, 2002. — 528 с.
12. Сгибнева О. В. Изменение трудового договора : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / О. В. Сгибнева — М., 2006. — 211 с.
13. Советское трудовое право / под общ. ред. А. И. Процевского. — К., Гол. изд-во издат. объедин. «Вища школа», 1981. — 360 с.
14. Соловьев В. С. Предварительные замечания о праве вообще / В. С. Соловьев // Власть и право / А. В. Поляков, И. Ю. Козлихин. — Л. : Издат. Дом С.-Петербург. гос. ун-та, 1990. — 319 с.
15. Таль Л. С. Трудовой договор: Цивилистическое исследование / Л. С. Таль ; Ярославль: Типогр. Губерн. Правления, 1913. — Ч. 1. — 422 с.
16. Толкунова В. Н. Трудовое право : конспект лекций / В. Н. Толкунова. — М. : ООО «ТК Велби», 2003. — 320 с.
17. Трудове право України : акад. курс : підруч. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, З. Я. Козак та ін. ; за ред. П. Д. Пилипенка. — К. : Вид. Дім «Ін Юре», 2006. — 544 с.
18. Трудовое право России : учебник / под ред. С. П. Маврина, Е. Б. Хохлова. — М. : Юристъ, 2003. — 560 с.
19. Трудовой договор / В. М. Пустозерова. — М. : ПРИОР, 1995. — 126 с.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ ТРУДОВОЙ ДОГОВОРА И ЕГО ХАРАКТЕРНЫХ ПРИЗНАКОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Цесарский Ф. А.**

Определено понятие «трудовой договор» и приведены признаки, которые характеризуют его как центральный институт трудового права в условиях рыночных отношений на рынке труда.

**Ключевые слова:** трудовое право, трудовой договор, юридическая форма, рыночная экономика.

## DETERMINATION OF MAINTENANCE OF CONCEPT «LABOUR CONTRACT» AND HIM CHARACTERISTIC SIGNS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF MARKET ECONOMY

Tsesarsky F. A.

In the article determination of concept «labour contract» is given and resulted him characteristic signs which characterize him as central institutt of labour law in the conditions of market relations at the market of labour.

**Keywords:** labor law, labour contract, legislative form, market economy.

УДК: 346.543

## ПРІОРИТЕТНІ ЧИННИКИ НОРМАТИВНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

*Розглянуто актуальні проблеми правового забезпечення державного регулювання у сфері інвестиційної діяльності в Україні на сучасному етапі. Досліджено напрями розвитку та шляхи вдосконалення чинного інвестиційного законодавства в аспекті державного регулювання та формування інвестиційної політики України.*

**Ключові слова:** державне регулювання, інвестиційна політика, інвестиційна діяльність, захист інвестицій.

**Постановка проблеми.** Інвестиційне законодавство відіграє важливу роль у вирішенні питань модернізації економіки України. У даному випадку особливістю інвестиційного законодавства є те, що воно включає норми приватного, публічного та міжнародного права. На сучасному етапі розвитку господарсько-правових відносин в Україні залучення та ефективного використання інвестицій є важливим пріоритетним напрямом економічної політики держави серед визначених у ст. 10 ГК України. Проведення комплексного дослідження державного регулювання, його способів, форм і механізмів та проблем правового забезпечення є базовим не тільки для визначення інвестиційної політики в цілому, а й для створення сприятливих стабільних



умов суб'єктам інвестиційної діяльності шляхом удосконалення норм чинного законодавства у сфері інвестиційної діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Визначення базових понять і напрямів удосконалення державного та правового регулювання інвестиційної діяльності відображено у наукових працях таких учених-правників: С. Захарін, П. Саблук, Г. Підлісецький, В. Шевчук, П. Рогожин, В. Демидович, В. Кухар, Т. Майорова, О. Старіков, А. Пересада та ін. Проте аналіз даних досліджень дозволяє зробити висновок про відсутність у авторів єдиної думки, що створює основу для подальшого фундаментального теоретичного розроблення деяких питань державно-правового регулювання інвестиційної діяльності.

**Формування цілей.** Мета статті — виділення окремих теоретичних і практичних правових проблем та шляхів удосконалення чинного законодавства в аспекті державного регулювання інвестиційної діяльності, взаємозв'язок та порівняння його з правовим регулюванням.

**Виклад основного матеріалу.** Правовий господарський порядок в Україні відповідно до положень ст. 5 ГК України формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної, правової держави [2]. Проте, незважаючи на двадцятирічний досвід розвитку ринкової економіки в нашій країні, стверджувати, що таке поєднання реально втілено у відпрацьованих та успішних механізмах регулювання, ще зарано.

У процесі дослідження визначення напрямів державного регулювання було виявлено деякі проблеми розмежування понять «правове» і «державне регулювання інвестиційної діяльності». Вважаємо, що таке розрізнення понять не є суто теоретичним, адже воно визначає підходи для розроблення та вдосконалення положень чинного законодавства. Тому слід звернути увагу на фундаментальні теоретичні розробки цих вихідних категорій. Однак серед учених-теоретиків немає єдиної думки стосовно дефініцій зазначених понять. Щодо державного регулювання економіки і господарської діяльності у науковій літературі є багато досліджень, присвячених сутності державного регулювання господарських відносин. При цьому державне регулювання розглядається з позицій як адміністративного, так і господарського права.

До вчених-адміністративістів, котрі досліджували державне регулювання як діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, що здійснюють регуляторну політику у сфері господарювання, належать В. Авер'янов, Ю. Битяк. Такі вчені-правознавці, як Н. Саніахметова, В. Мамутов, В. Коростей, розглядають державне регулювання як сукупність правових методів, засобів і прийомів державного впливу на господарську діяльність [14, с. 24].

Дослідженням же питань правового регулювання займалися такі відомі російські вчені-правознавці, як С. Алексєєв, С. Комаров, М. Марченко, а також вітчизняні науковці П. Рабінович, С. Бобровник, О. Скакун, О. Мельник. Зокрема, вважаємо слушною дефініцію, надану С. Алексєєвим, котрий визначає правове регулювання як здійснення за допомогою системи правових засобів (юридичних норм, правовідносин, індивідуальних приписів) результативного, нормативно-організаційного впливу на суспільні відносини з метою їх упорядкування, охорони, розвитку [14, с. 23].

З огляду на наведені дефініції та підходи слід відзначити, що правове і державне регулювання не є тотожними, однак, зважаючи на практичне застосування механізмів регулювання господарсько-правових відносин, можна зробити висновок про те, що вони є взаємопов'язаними та взаємозумовлюючими категоріями. Розглядаючи ці поняття в аспекті інвестиційної діяльності, вважаємо, що державне регулювання відбувається у визначеному чинним законодавством порядку, в той час як правове регулювання, його вдосконалення є однією з основ державного регулювання. Доречним при розрізненні цих понять також буде провести аналогію, розділяючи правову та державну політику. Зокрема, вважаємо слушною думку В. Кухаря, який визначає, що реалізація державної інвестиційної політики як складової частини економічної політики держави у цілому не можлива без відповідного правового забезпечення такої діяльності. У свою чергу інвестиційне законодавство України має містити ідеї визначеної та нормативно закріпленої правової політики держави у сфері стимулювання розвитку інвестиційних відносин [12, с. 226].

Виходячи із вище викладеного, на нашу думку, при визначенні понять державне і правове регулювання слід використовувати комплексний підхід. З огляду на це пропонуємо використовувати поняття державно-правове регулювання інвестиційної діяльності як нормативно визначену діяльність органів державної влади та органів місцевого самоврядування, спрямовану на організацію, управління, регулювання, контроль та нагляд за господарськими правовідносинами у сфері інвестиційної діяльності шляхом використання правових та економічних методів, засобів та прийомів державного впливу.

Вихідною категорією для державного регулювання інвестиційної діяльності є інвестиційна політика держави. Відповідно до положень ч. 1 ст. 10 ГК України інвестиційна політика є основним напрямом економічної політики держави, спрямованим на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним. Законодавець підійшов до визначення даної категорії через економічний аспект, що з огляду на практику розвитку інвестиційних відносин в Україні

не є слушним, адже отримання прибутку — не єдина мета інвестиційної діяльності. Зокрема, у п. 2 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про режим іноземного інвестування» закріплено поняття іноземних інвестицій як цінностей, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [4]. Аналогічне визначення міститься в ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [3], де також досягнення прибутку не є єдиною метою. Однак в літературі існують також інші думки. Наприклад, А. Пересада вважає, що подібне формулювання такого визначення, де йдеться про здійснення інвестицій з метою досягнення соціального ефекту, який може досягатися не тільки від прямих інвестицій у підприємництво, а через збільшення доходів від інвестиційної діяльності і відповідних надходжень до бюджету, що використовуються на фінансування соціальних програм, є неточним. На його погляд, у цьому разі прийнятнішим терміном для вкладання коштів буде фінансування, а не інвестування [13, с. 11]. Проте заслуговує на увагу позиція В. Задорожного, який вважає, що інвестиції є не тільки економічною категорією, а й категорією соціальною, оскільки в кінцевому результаті реалізуються через соціальне [10, с. 30].

Отже, досягнення соціального ефекту — важливий елемент у структурі не тільки таких базових понять, як «інвестиція»: інвестиційна політика як основний напрям економічної політики держави повинен також містити соціальну складову. На підтвердження цього слід навести окремі положення Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні від 2 лютого 2011 р. [8], в якій серед очікуваних результатів визначаються створення нових робочих місць, підвищення рівня життя населення, а також оплати праці. Крім того, у ст. 10 ГК України у спрямуванні інвестиційної політики виокремлено лише галузі, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, що, на нашу думку, в сучасних умовах є застарілим положенням: серед проблем розвитку інвестиційної діяльності поряд з невизначеністю пріоритетів розвитку базових галузей економіки існує проблема незначної кількості вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, та недостатньої підтримки розвитку малого та середнього підприємництва, які потребують вкладення інвестицій. Також вважаємо занадто звуженим тлумачення інвестицій, які в ст. 10 ГК України визначаються через поняття «кошти», оскільки згідно із ч. 2 ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для

організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (ноу-хау); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності. Усі ці недоліки опосередковуються проблемами нормативного регулювання. З огляду на викладене пропонуємо викласти абз. 2 ч. 1 ст. 10 ГК України в такій редакції: «Інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов та сприятливого регуляторного середовища для залучення та стимулювання вкладення інвестицій з метою забезпечення розвитку базових галузей економіки, надання державної підтримки і захисту в усіх сферах господарської діяльності і реалізації соціальних цілей та завдань держави».

Держава відповідно до ч. 1 ст. 12 ГК України для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Треба зазначити, що поняття державне регулювання та державне управління подібні за змістом і тому часто використовуються як синоніми. Співвідношення між цими поняттями доцільно розглядати як похідне від тлумачення загальних категорій «регулювання» та «управління». Регулювання охоплює порівняно з управлінням ширшу сферу організаційної діяльності. Управління означає цілеспрямований вплив саме на об'єкти управління, використання методів, що передбачають підпорядкування цих об'єктів управлінському впливу з боку суб'єкта управління. Регулювання пов'язане з впливом не стільки на об'єкти управління, скільки на оточуюче середовище. Воно передбачає високий ступінь альтернативності поведінки керованих об'єктів.

Для застосування певних засобів, способів, механізмів необхідно виділити форми державного регулювання. У науковій літературі під формами регулятивної діяльності держави розуміють: а) способи здійснення, виявлення і вираження методів управління; б) практичне вираження конкретних дій органів та інших суб'єктів управління; в) зовнішнє виявлення управлінської діяльності; г) зовнішнє практичне вираження функцій управління в конкретних діях, зовнішнє практичне вираження управлінської діяльності в конкретних умовах. ГК України, визначаючи у ст. 9 форми реалізації державної економічної політики, не визначає форм державного регулювання інвестиційної діяльності, але вони закріплюються в ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність», яка передбачає, що державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності.

На нашу думку, така дефініція викликає певні заперечення та не є досконалою. Зокрема, видається звуженим перелік складових державного регулювання інвестиційної діяльності, адже вона опосередковується також іншими

формами. Слушною з огляду на це є думка В. Задорожного, який визначає, що держава може впливати на інвестиційну діяльність прямо, через прогнозування, планування, організацію, стимулювання, мотивацію, контроль та опосередковано — через регулювання інвестиційної діяльності [10, с. 33]. Погоджуючись з наведеною тезою, вважаємо, що в нормативному визначенні державного регулювання інвестиційної діяльності слід виділити й інші форми державного регулювання, зокрема, організацію здійснення інвестування усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності, яка має здійснюватися шляхом створення сприятливого середовища для здійснення інвестування, надання державної підтримки реалізації інвестиційних проєктів, а також удосконалення правового поля у сфері інвестиційної діяльності.

Відповідно до ч. 1 ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність» державне регулювання інвестиційної діяльності також включає контроль за здійсненням інвестування усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності, проте законодавець не виділяє нагляд. Згідно із положеннями ч. 4 ст. 19 ГК України органи державної влади і посадові особи уповноважені здійснювати державний контроль і державний нагляд за господарською діяльністю. Зокрема, відповідно до ч. 6 вказаної статті органи державної влади і посадові особи мають право здійснювати інспектування та перевірки діяльності суб'єктів господарювання. Серед науковців й досі точиться дискусія стосовно розмежування понять «контроль» і «нагляд». У великій кількості нормативно-правових документів ці поняття вживаються як тотожні, синонімічні: ст. 1 Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» визначає єдине поняття «державного нагляду (контролю)» [5], ч. 1 ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» [7] взагалі визначає нагляд як діяльність спеціально уповноважених органів виконавчої влади по контролю. Проте слід відзначити думку О. Кузьменко, який зазначає, що про тотожність предметів у певному аспекті коректно говорити лише за умови повного збігу їх ключових детермінант, а також логічних обсягів [11, с. 14]. Крім того, О. Андрійко вважає, що хоча в сучасній літературі і законодавстві чіткого розмежування між поняттям «контроль» та «нагляд» не існує, його можна провести. Воно полягає у відмінності сфер охоплення, а також специфіці методів і форм впливу. Зважаючи на такий підхід, на нашу думку, нагляд і контроль не є тотожними поняттями, адже в ході управлінського контролю перевіряється не тільки законність тих чи інших управлінських дій, а й доцільність та ефективність реалізації управлінських рішень, а реалізація функції нагляду насамперед пов'язана з потребою у точному та неухильному виконанні закону і не супроводжується оціненням доцільності адміністративних актів; контроль передбачає наявність у органу, який його здійснює, повноважень

для застосування юридичних чи економічних санкцій до порушників закону; в свою чергу наглядова діяльність із застосуванням примусових заходів не пов'язується.

З огляду на зазначені теоретичні розробки науковців, положення чинного законодавства та практику державного регулювання окремих видів господарської діяльності, можна констатувати, що нагляд і контроль є окремими формами державного регулювання інвестиційної діяльності, а правильне їх поєднання та співвідношення дозволяють досягти певних позитивних результатів у підтриманні правового господарського порядку в Україні, визначеного у ст. 5 ГК України.

Серед визначених у ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність» форм державного регулювання відсутні також захист і гарантування здійснення інвестування. Законодавець з огляду на важливість цих форм визначає їх способи, засоби та механізми в окремому Законі України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» [6] та розділах основних нормативно-правових актів у сфері інвестиційної діяльності: розділі IV «Гарантії прав суб'єктів інвестиційної діяльності і захист інвестицій» Закону України «Про інвестиційну діяльність» та розділі II «Державні гарантії захисту іноземних інвестицій» Закону України «Про режим іноземного інвестування». Вважаємо, що захист і гарантування здійснення інвестування також є невід'ємними складовими державного регулювання. Згідно із положенням ч. 1 ст. 19 Закону України «Про інвестиційну діяльність» захист інвестицій — це комплекс організаційних, технічних та правових заходів, спрямованих на створення умов, які сприяють збереженню інвестицій, досягненню мети внесення інвестицій, ефективній діяльності об'єктів інвестування та реінвестування, захисту законних прав та інтересів інвесторів, у тому числі права на отримання прибутку (доходу) від інвестицій. Зважаючи на нормативну дефініцію цього комплексного поняття, слід відзначити, що вона відображає правозахисний характер діяльності держави, а отже, захист також можна виділити як форму державного регулювання інвестиційної діяльності, що реалізується шляхом застосування певних заходів різнопланового характеру.

Відносно гарантій вихідним є визначення, закріплене у ч. 4 ст. 19 Закону: «Державні гарантії захисту інвестицій — це система правових норм, які спрямовані на захист інвестицій та не стосуються питань фінансово-господарської діяльності учасників інвестиційної діяльності та сплати ними податків, зборів (обов'язкових платежів). Державні гарантії захисту інвестицій не можуть бути скасовані або звужені стосовно інвестицій, здійснених у період дії цих гарантій». Під юридичними гарантіями у науковій літературі, як правило, розуміється сукупність закріплених у законодавстві засобів, а також організаційно-правова діяльність щодо їх застосування, спрямована на забезпечення законності, безперешкодне здійснення, захист прав і свобод. Отже,

зважаючи на зазначені положення та базове наукове тлумачення поняття форми регулятивної діяльності держави, можна констатувати, що надання гарантій також є формою державного регулювання інвестиційної діяльності.

Виходячи з наведеного, пропонуємо викласти ч. 1 ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність» у такій редакції: «Державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, організацію та регулювання умов інвестиційної діяльності, а також контроль і нагляд, гарантії та захист її здійснення всіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності».

**Висновки.** Вдосконалення нормативної регламентації інвестиційної політики на сучасному етапі є одним із головних завдань держави, яка не тільки здійснює відповідно до положень ст. 12 Закону України «Про інвестиційну діяльність» державне регулювання інвестиційної діяльності, а й виступає в особі державних органів суб'єктом розвитку правового середовища, що є невід'ємним, обов'язковим елементом на шляху до зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитку підприємництва і на цій основі — підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальної спрямованості згідно з вимогами Конституції України, утвердженням визначеного у ст. 5 ГК України правового господарського порядку в економічній системі України. Пропонуємо такі шляхи вдосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні:

1. Необхідно чітко визначити правовий інструмент залучення недержавних інвестицій, зокрема, внести зміни до чинного законодавства в цій сфері: нормативно-правові акти повинні бути термінологічно пов'язаними та узгодженими, містити єдині для всієї підгалузі дефініції термінів.

2. Пріоритети розвитку базових галузей економіки мають не тільки виокремлюватися на рівні програмних документів, а й супроводжуватися втіленням у чинному законодавстві реальних механізмів створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

3. Сприятливе регуляторне середовище, закріплення і вдосконалення форм, засобів, способів та механізмів державно-правового забезпечення регулювання інвестиційної діяльності мають не тільки теоретичне та декларативне значення, а й практичне, оскільки це дозволить створити прозору, чітко визначену систему правових норм, яка становитиме фундамент для переходу на інноваційну модель розвитку економіки, модернізації виробництва.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція // Офіц. вісн. України. — 2010. — № 72/1 Спец. випуск. — Ст. 2598.
2. Господарський кодекс України // Офіц. вісн. України. — 2003 р. — № 11. — Ст. 462.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» зі змінами та доповненнями // Відом. Верхов. Ради України. — 1992. — № 10. — С. 138.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Відом. Верхов. Ради України. 1996. — № 19. — Ст. 80.
5. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» // Відом. Верхов. Ради України. — 2007. — № 29. — Ст. 389.
6. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» // Голос України. — 1991. — № 185.
7. Декрет Кабінету Міністрів України «Про державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення» // Відом. Верхов. Ради України. — 1993. — № 23. — Ст. 247.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» // Уряд. кур'єр. — 2011. — № 80.
9. Алексеев С. С. Общая теория права : акад. курс : в 2 т. / С. С. Алексеев. — М. : Юрид. лит., 1981 — Т. 1. — 360 с.
10. Задорожний В. П. Державне управління інвестиційним процесом як об'єкт дослідження у науковій літературі / В. П. Задорожний // Наук. праці МАУП. — 2010. — № 2. — С. 28–33.
11. Кузьменко О. В. Процесуальні категорії адміністративного права : монографія / О. В. Кузьменко. — Львів : ВАТ «Атлас», 2004. — С. 14.
12. Кухар В. І. Удосконалення правового регулювання інвестиційних правовідносин як складова інвестиційної політики держави / В. І. Кухар // Вісн. господар. судочинства. — 2004. — № 3. — 226–229.
13. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. — К. : Лібра, 2002. — С. 11.
14. Ямкова І. М. Співвідношення правового регулювання і державного регулювання господарської діяльності / І. М. Ямкова, І. П. Глагізіна // Проблеми правознавства очима молодих учених : зб. наук. праць за матеріалами Всеукр. наук.-практ. конф. «Проблеми правознавства очима молодих учених», 31 січ. 2011 р. — Херсон. — Тернопіль : ХЮІ ХНУВС, 2011. — С. 23–26.

## **ПРИОРИТЕТНЫЕ ФАКТОРЫ НОРМАТИВНОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Шевердина Е. В.**

Рассмотрены актуальные проблемы правового обеспечения государственного регулирования в сфере инвестиционной деятельности в Украине на современном этапе. Исследованы направления развития и пути совершенствования действующего инвестиционного законодательства в аспекте



государственного регулирования и формирования инвестиционной политики Украины.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, защита инвестиций.

## **PRIORITY FACTORS OF NORMATIVE REGULATION OF GOVERNMENT CONTROL OF INVESTMENT ACTIVITY**

**Sheverdina E. V.**

The article deals with current problems of legal support government regulation of investment activity in Ukraine at the present stage of development, directions and ways of improving current investment legislation in the aspect of government regulation and formation of investment policy in Ukraine .

**Keywords:** government regulation, investment policy, investment, investment protection.

# БІБЛІОГРАФІЯ

---

---

## ЕКОНОМІЧНІ ДЖЕРЕЛА ЕФЕКТИВНОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ОСВІТИ

Національна економіка : навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2011. — 182 с.

Економіка підприємства : навч. посібник / за заг. ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2011. — 208 с.

При визначенні ролі економічних дисциплін у підготовці юристів високої кваліфікації необхідно спиратися на загальнотеоретичні положення, що розкривають співвідношення економіки і права. Економічним відносинам і правовідносинам притаманні взаємозв'язок, взаємозалежність та взаємодія. По-перше, правовідносини є правовою формою існуючих економічних відносин, їх юридичним оформленням. Слід підкреслити, що юридична форма не відображає всього спектра змістовних характеристик економічних відносин, що її породжують. По-друге, норми права можуть бути джерелом (творцями) як правовідносин з приводу економічних об'єктів, процесів і явищ, так і суто економічних відносин, тобто норми права зумовлюють не тільки певні правовідносини, а й економічні відносини. Підставою для цього висновку є фундаментальна структура взаємозв'язку економічних і правових відносин: економічні відносини зумовлюють правові відносини; і актуальна структура: правові відносини зумовлюють економічні відносини та їх співвідношення.

Наслідком недооцінювання та неврахування фундаментальної і актуальної структур взаємодії економіки і права в процесі правового регулювання економіки є загрози його ефективності: 1) перекручування соціально-економічного змісту економічних відносин у нормах права; 2) гальмування розвитку і, навіть, руйнування ефективних економічних форм неадекватними їх змісту правовими заходами; 3) створення і функціонування двох моделей економіки, що не відповідають і суперечать одна одній: економіки формальної (правової, офіційної) і неформальної (позаправої, неправової, квазіправої), розбіжність і суперечливість яких не дозволяють досягти цілей правового регулювання економічних процесів.

Важливим чинником запобігання зазначеним загрозам та їх подолання є економічна освіта фахівців з права. У цьому контексті навчальні посібники

з економіки підприємства і національної економіки, підготовлені колективом викладачів кафедри економічної теорії Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» є вагомим внеском в економічну освіту майбутніх юристів.

*Навчальний посібник «Національна економіка»* присвячено розкриттю структури, потенціалу, змісту, особливостям формування та напрямам розвитку економіки України. Значну увагу в ньому приділено висвітленню засад державного регулювання економіки, політики держави: структурного, інвестиційно-інноваційного, грошово-кредитного, фінансового, зовнішньоекономічного. Для майбутніх фахівців з права важливим є вивчення розділів навчального посібника, що розкривають зміст національної економічної безпеки, її чинників та напрямів забезпечення. Без сумніву, корисним для студентів, які вивчають право, є глибоке розкриття у навчальному посібнику змісту, причин та чинників криміналізації економіки, шляхів її детінізації та декриміналізації. Отже, рецензований навчальний посібник озброює майбутніх правників системними знаннями про функціонування і розвиток національної економіки як об'єкта правового регулювання.

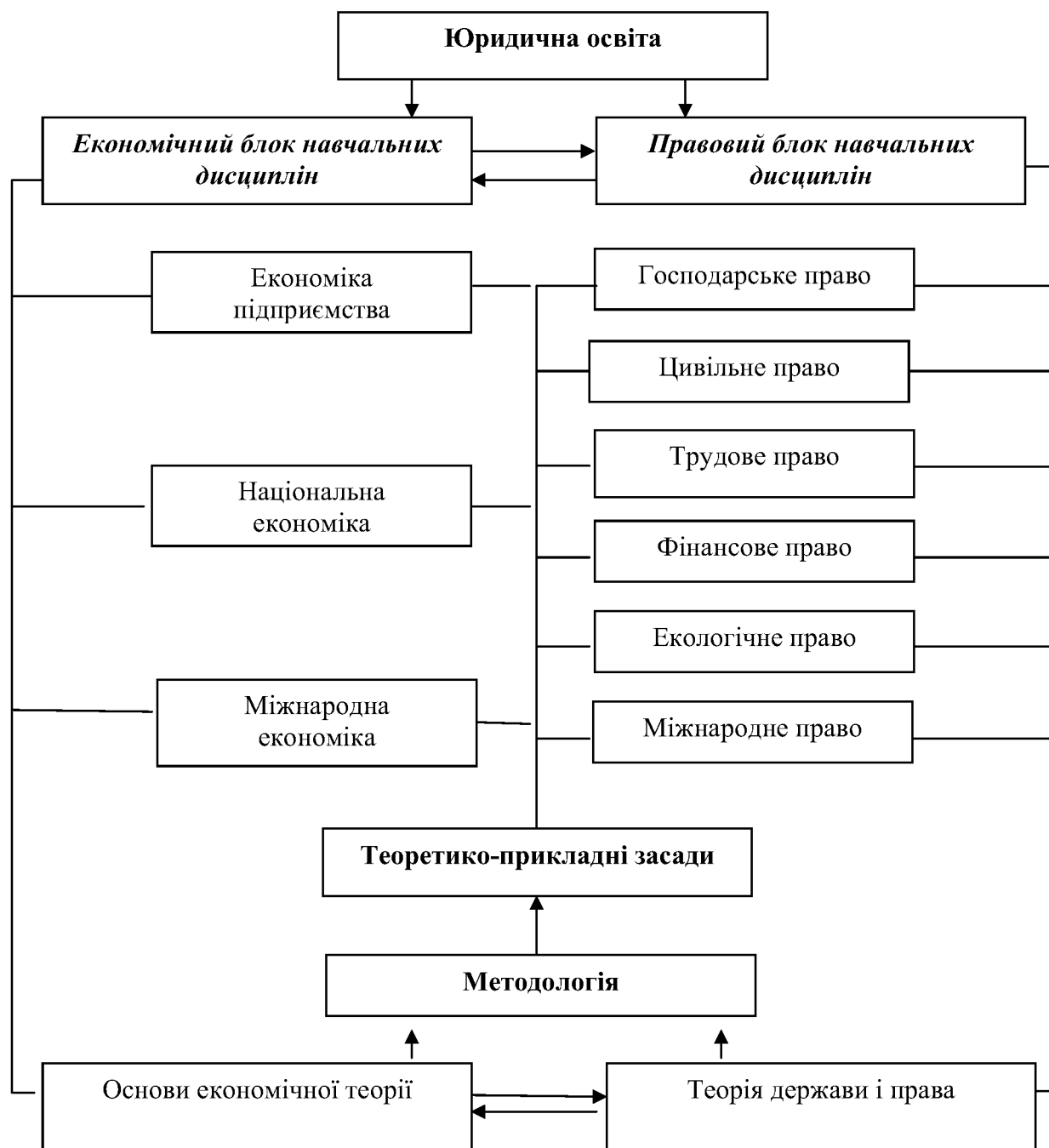
У навчальному посібнику *«Економіка підприємства»* всебічно розкрито різні аспекти і напрями діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Його розділи присвячено структурі і економічному потенціалу підприємства, його ресурсам і результатам, витратам і доходам, плануванню і організації виробничої, маркетингової, інвестиційно-інноваційної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності. Корисним для майбутніх правників є вивчення матеріалу навчального посібника щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, економічних засад його банкрутства, реструктуризації та санації.

Слід підкреслити, що в юридичній освіті економічні і правові навчальні дисципліни тісно взаємопов'язані (*рисунок*), що забезпечує досягнення високого рівня професійної підготовки юристів, діяльність яких буде безпосередньо пов'язана з тим чи іншим аспектом або напрямом правового регулювання економіки.

На нашу думку, відмова від вивчення економічних дисциплін сьогодні через п'ять років обернеться некомпетентністю правників через відсутність системних економічних знань і як наслідок — неспроможністю права забезпечити сталий економічний розвиток.

Виходячи з цього, треба вказати на необхідність подальшого вдосконалення навчального процесу в напрямку посилення взаємозв'язку економічних і правових дисциплін як основи якісної юридичної освіти. По-перше, важливим і необхідним є визначення навчальної дисципліни «Основи економічної

теорії», що закладає методологічні основи як вивчення права, так і ефективної правової діяльності нормативною дисципліною або дисципліною за вибором вищого навчального закладу. Саме ця навчальна дисципліна формує наукове економічне мислення, економічний світогляд, що конче необхідні фахівцю з права у його професійній діяльності. По-друге, слід розширити перелік економічних дисциплін, що вивчаються студентами відповідно до їх вибору. Вважаємо, що правнику, який працюватиме в умовах формування та розвит-



Взаємозв'язок економічних та юридичних навчальних дисциплін як складових вищої юридичної освіти

ку інформаційного суспільства, необхідно мати системні знання з таких економічних дисциплін, як економічна теорія права, інституціональна економіка, інноваційна економіка, економіка знань, інформаційна економіка, мережева економіка та ін. При цьому економічні дисципліни за вибором треба включати у навчальні програми не тільки на першому та другому курсах, а й на старших курсах, коли студенти вже мають чітко сформовані освітні орієнтири, що є основою їх свідомого вибору навчальних дисциплін.

*О. С. Марченко, доктор економічних наук, професор.*

## ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право передбачає публікацію робіт із відповідної тематики, у тому числі матеріалів кандидатських і докторських дисертацій.

### ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Мова статті — *українська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

Для публікації статті необхідно подати до редколегії:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами (два примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (дискета, CD);

– *анотацію* (до 10 рядків) російською та англійською мовами з ключовими словами. Анотація повинна містити конкретну інформацію про отримані результати і подаватися окремим файлом та роздрукованою на окремому аркуші;

– *рецензію* доктора наук та витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза 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; лівє — 2,5 см.

Файли поданих матеріалів мають бути підготовлені в MS WORD 7.0/97/2003. Для набору тексту використовується шрифт Time New Roman (кегель — 14; міжрядковий інтервал — 1,5; абзацний відступ — 1,25 см).

На початку статті (до назви) ліворуч без абзацного відступу ставиться індекс УДК.

На наступному рядку по центру великими літерами (напівжирним шрифтом) набирається назва статті.

Нижче по центру курсивом указуються ініціали та прізвище автора(-ів), науковий ступінь, учене звання (наприклад: *І. І. Іваненко, кандидат економічних наук, доцент*); на наступному рядку — місце роботи.

Далі перед текстом подається анотація до статті *українською мовою* з ключовими словами (12 кегль, вирівнювання по ширині) обсягом 5–10 рядків.

Нижче друкується текст статті.

Після тексту розміщуються анотації російською та англійською мовами (кожна до 10 рядків): назва статті; прізвище та ініціали автора; текст анотації; ключові слова.

Анотації до статті в електронному вигляді будуть розміщені в українському реферативному журналі «Джерело».

### **Структура наукової статті**

Згідно з Постановою ВАК України від 15 січня 2003 року № 7-05/1 текст статті повинен мати такі основні елементи:

– *актуальність проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– *аналіз останніх джерел і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю;

– *формулювання цілей* статті (постановка завдання);

– *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– *висновки* з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

*Список літератури* друкується згідно з вимогами ВАК України (бюлетень № 3, 2008 р.). Список наводиться наприкінці статті (шрифт Time New Roman, кегль 12, вирівнювання по ширині). Заголовок «ЛІТЕРАТУРА» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготованні рукопису не слід користуватися для форматування тексту прогалинами, табуляцією тощо, а також використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word. Формули слід готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2. 0.

### **Робота редколегії з авторами**

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редколегії з порушенням зазначених вимог, не реєструються і не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.



Тираж 100 прим.  
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
та Національного університету «Юридична академія України  
імені Ярослава Мудрого»  
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а  
Тел./факс (057) 716-45-53  
Сайт: [www.pravo-izdat.com.ua](http://www.pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для авторів: [proizvodstvo@pravo-izdat.com.ua](mailto:proizvodstvo@pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для замовлень: [sales@pravo-izdat.com.ua](mailto: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