

Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1/2008

ЗМІСТ

Економіка

Гончарук Я.А., Мокій А.І., Флейчук М.І. Взаємозв'язок тіньової економіки та корупції в Україні	7
Дергачова В.В. Україна та СОТ: пройдений шлях та перспектива розвитку	18
Паршиков А.М. Проблеми підвищення екологічності автомобільного топлива	25
Борщевський В.В. Перспективи інноваційного розвитку української економіки: альтернативи та антагонізми	29
Дідченко О.І. Технічне регулювання торгівлі та проблема якості продукції у рамках членства України у СОТ	33
Іляш О.І. Розробка стратегії зайнятості населення України (на прикладі Львівської області)	41
Жаліло Я.А., Белінська Я.В. Щодо напрямків реалізації позитивного потенціалу членства України в СОТ	50
Корж М.В. Особливості розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах вступу України в СОТ	57
Майорова І.М. Вступ України до СОТ та перспективи українського бізнесу	68
Стрельченко Д.І., Бунтовський С.Ю. Управління інноваційною активністю працюючих у контексті попередження трудових конфліктів	78
Стреліна О.М., Руська А.Г. Розвиток українського авіабудівництва та перевезень на основі державно-приватного партнерства	83
Чекан І.А. Розвиток інтелектуального капіталу нації як основа конкурентоздатності України	90
Гринецька С.М. Стратегічні засади інноваційного розвитку в соціальному розрізі	97
Алтухова І.М. Конкурентоспроможність українських підприємств на зовнішньому ринку	106
Антонюк Г.Я. Оцінка перешкод вітчизняного АПК в контексті вступу до СОТ	112
Бабець І.Г. Посилення інноваційної безпеки України в умовах приєднання до Світової організації торгівлі	119
Заблоцька Р.О. Регулювання в інституційній структурі міжнародної торгівлі	127
Засадко В.В. Проблеми і перспективи функціонування СЕЗ в умовах СОТ	132
Захарова О.В. Транзитні можливості морських портів України	141
Зубенко В.В. Інтелектуальна власність та інноваційний розвиток держави	146
Криворучко Н.В. Вступ України до СОТ та його наслідки для економіки регіонів (Донецька, Запорізька та Харківська області)	149
Мігущенко Ю.В. Напрямки регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері України	157
Молдован О.О. Проблеми транспортного комплексу як перешкода на шляху розширення зовнішньоекономічної діяльності підприємств ГМК України	162
Рудницький А.О. Геоелектроніка: перетворення сучасного світу: позиціонування України	170
Нейкова Р.Н. Реінжиніринг - нова технологія керування процесами індустріальних підприємств	175
Музиченко А.Г. Управління інноваційним процесом металургійного комплексу України в умовах світової глобалізації	181
Святелик Н.П. Відтворення трудового потенціалу як позитивний чинник соціально орієнтованої економіки	187

Фінанси

Ванькович Д.В., Барилук І.В. Удосконалення механізму пошуку стратегічних альтернатив ресурсного забезпечення банківських установ в Україні	191
Гомаль І.І., Рябич О.М. Проблеми національного правового регулювання вуглецевих квот	195
Гринкевич С.С. Стратегія розвитку венчурного фінансування в системі оцінки вартості бізнесу	202
Ревак І.О. Ефективність методів приватизації та приватизаційних процесів в Україні	206
Білоброва Т.О. Циклічність як важлива характеристика розвитку ринку нерухомості	213

Сидорченко Т. Ф. Роль іноземних інвестицій в інвестиційній діяльності України	220
Пушак М. В. Світові тенденції державного регулювання залучення прямих іноземних інвестицій та досвід України	225
Кучер В. А. Моделювання процесу формування собівартості видобутку вугілля	234
Кіржецький Ю. І. Основні тенденції дослідження процесу «тіньової» зайнятості населення Львівської області	243
Співак Р. В. Огляд ринку офісної і складської нерухомості України (підсумки 2007 року)	252
Клименко О. І. Вплив прямих іноземних інвестицій на технологічний розвиток виробничого потенціалу України	261
Жаліло Б. А. Формування ринку інформаційно-консалтингових послуг в економіці України	276
Мілінов І. Монетарна політика та режим монетарного таргетування	282
Право	
Зверева Е. В. Система державних органів, які забезпечують захист прав споживачів	288
Лавріненко О. В. Низький рівень заробітної плати як прояв експлуатації в сфері найманої праці та чинник зростання рівня бідності населення: онтолого-правові аспекти	296
Фролов Ю. М., Педан В. І. Проблеми участі понятих у провадженні окремих процесуальних дій на окремих стадіях кримінального процесу	305
Синєокий О. В. Психологічна структура організації професійної діяльності слідчо-оперативної групи	310
Проскураков П. Д. Реалізація трудо-правового принципу визнання незаконними умов договорів про працю, які погіршують правове становище працівників, у контексті аналізу законодавства про відшкодування немайнової шкоди, заподіяної працівникові	318
Михайліна Т. В. Загальні тенденції інформаційної злочинності неповнолітніх	325
Тамаш Г. С. Шлях Косово до набуття правосуб'єктності у системі міжнародних відносин	331
Грудницька С. М., Переверзєв О. М. Майно в сфері господарювання й баланс підприємства: проблеми визначення понять	337
Лазько С. І. Захист інтересів трудового колективу при здійсненні реструктуризації неплатоспроможного підприємства	342
Фролов Ю. М., Антошкіна В. К. Право користування об'єктами публічної (суспільної) власності: конституційно-правовий аспект	349
Джабраїлов Р. А., Уханьова О. О. Правові засади впровадження лізингу у комунальне господарство міста	360
Титова О. В., Переверзєв О. М. Правове регулювання ліквідації товариств із обмеженою відповідальністю: деякі проблеми й шляхи їхнього рішення	367
Козлітін Д. О. Поняття особистого закону юридичної особи	371
Шапалова О. В. Надання надр у концесію (господарсько-правовий аналіз)	377
Наукове життя	
Про напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону	383
СОТ-Україна: досвід адаптації трансформаційних економік (регіональний аспект)	386
Багатодітна сім'я в Україні: проблеми соціально-економічного захисту	391

Вестник Донецкого университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2008

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Гончарук Я. А., Мокий А. И., Флейчук М. И. Взаимосвязь теневой экономики и коррупции в Украине	7
Дергачева В. В. Украина и ВТО: пройденный путь и перспектива развития	18
Паршиков О. М. Проблеми підвищення екологічності автомобільного палива	25
Борщевський В. В. Перспективи інноваційного розвитку української економіки: альтернативи і антагонізми	29
Дидченко О. И. Техническое регулирование торговли и проблема качества продукции в рамках членства Украины в ВТО	33
Иляш О. И. Разработка стратегии занятости населения Украины (на примере Львовской области)	41
Жалило Я. А., Белинская Я. В. О направлениях реализации положительного потенциала членства Украины в ВТО	50
Корж М. В. Особенности развития инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях вступления Украины в ВТО	57
Майорова И. Н. Вступление Украины в ВТО и перспективы украинского бизнеса	68
Стрельченко Д. И., Бунтовский С. Ю. Управление инновационной активностью работающих в контексте предупреждения трудовых конфликтов	78
Стрелина Е. Н., Русская А. Г. Развитие украинского авиастроения и перевозок на основе государственно-частного партнерства	83
Чекан И. А. Развитие интеллектуального капитала нации как основа конкурентоспособности Украины	90
Гриневская С. М. Стратегические принципы инновационного развития в социальном разрезе	97
Алтухова И. Н. Конкурентоспособность украинских предприятий на внешнем рынке	106
Антонюк А. Я. Оценка препятствий для отечественного АПК в контексте вступления в ВТО	112
Бабец И. Г. Усиление инновационной безопасности Украины в условиях присоединения к Всемирной торговой организации	119
Заблоцкая Р. О. Регулирование в институциональной структуре международной торговли	127
Засадко В. В. Проблемы и перспективы функционирования СЭЗ в условиях ВТО	132
Захарова О. В. Транзитные возможности морских портов Украины	141
Зубенко В. В. Интеллектуальная собственность и инновационное развитие государства	146
Криворучко Н. В. Вступление Украины в ВТО и последствия этого для экономики регионов (Донецкая, Запорожская и Харьковская области)	149
Мигущенко Ю. В. Направления регулирования структурных диспропорций в туристической сфере Украины	157
Молдован А. А. Проблемы транспортного комплекса как препятствие на пути расширения внешнеэкономической деятельности предприятий ГМК Украины	162
Рудницкий А. О. Геоэкономические преобразования современного мира: позиционирование Украины	170
Нейкова Р. Н. Реинжиниринг - новая технология управления процессов индустриальных предприятий	175
Музыченко А. Г. Управление инновационным процессом металлургического комплекса Украины в условиях мировой глобализации	181
Святлик Н. П. Воспроизводство трудового потенциала как положительный фактор социально ориентированной экономики	187

Финансы

Ванькович Д. В., Барилюк И. В. Усовершенствование механизма поиска стратегических альтернатив ресурсного обеспечения банковских учреждений в Украине	191
--	-----

Гомаль И.И., Рябич А.М. Проблемы национальной правовой регуляции углеродных квот	195
Гринкевич С.С. Стратегия развития венчурного финансирования в системе оценки стоимости бизнеса	202
Ревак И.А. Эффективность методов приватизации и приватизационных процессов в Украине	206
Белоброва Т.А. Цикличность как важная характеристика развития рынка недвижимости	213
Сидорченко Т.Ф. Роль иностранных инвестиций в инвестиционной деятельности Украины	220
Пушак М.В. Мировые тенденции государственного регулирования привлечения прямых иностранных инвестиций и опыт Украины	225
Кучер В.А. Моделирование процесса формирования себестоимости добычи угля	234
Киржецкий Ю.И. Основные тенденции исследования процесса «теневой» занятости населения Львовской области	243
Спивак Р.В. Обзор рынка офисной и складской недвижимости Украины (итоги 2007 года)	252
Кылымник О.И. Влияние прямых иностранных инвестиций на технологическое развитие производственного потенциала Украины	261
Жалило Б.А. Формирование рынка информационно-консалтинговых услуг в экономике Украины	276
Милинов И. Монетарная политика и режим монетарного таргетирования	282

Право

Зверева Е.В. Система государственных органов, обеспечивающих защиту прав потребителей	288
Лавриненко О.В. Низкий уровень заработной платы как проявление эксплуатации в сфере наемного труда и фактор роста уровня бедности населения: онтолого-правовые аспекты	296
Фролов Ю.М., Педан В.И. Проблемы участия понятых в производстве отдельных процессуальных действий на отдельных стадиях уголовного процесса	305
Синецкий О.В. Психологическая структура организации профессиональной деятельности следственно-оперативной группы	310
Проскуряков П.Д. Реализация трудо-правового принципа признания незаконными условий договоров о труде, которые ухудшают правовое положение работников, в контексте анализа законодательства о возмещении неимущественного вреда, причиненного работнику	318
Михайлина Т.В. Общие тенденции информационной преступности несовершеннолетних	325
Тамаш Г.С. Путь Косово к обретению правосубъектности в системе международных отношений	331
Грудницкая С.Н., Переверзев А.Н. Имущество в сфере хозяйствования и баланс предприятия: проблемы определения понятий	337
Лазько С.И. Защита интересов трудового коллектива при осуществлении реструктуризации неплатежеспособного предприятия	342
Фролов Ю.Н., Антошкина В.К. Право пользования объектами публичной (общественной) собственности: конституционно-правовой аспект	349
Джабраилов Р.А., Уханева О.О. Правовые основы внедрения лизинга в коммунальное хозяйство города	360
Титова Е.В., Переверзев А.Н. Правовое регулирование ликвидации обществ с ограниченной ответственностью: некоторые проблемы и пути их решения	367
Козлитин Д.А. Понятие личного закона юридического лица	371
Шапалова О.В. Предоставление недр в концессию (хозяйственно-правовой анализ)	377

Научная жизнь

О направлениях развития внешнеэкономической деятельности региона	383
ВТО-Украина: опыт адаптации трансформационных экономик (региональный аспект)	386
Многодетная семья в Украине: проблемы социально-экономической защиты	391

Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2008

CONTENTS

Economics

Goncharuk Y.A., Mokiy A.I., Fleychuk M.I. Relations of shadow economy and corruption in Ukraine	7
Dergachova V. V. Ukraine and WTO: passed way and prospect of development	18
Parshikov O. M. Problems of increase of ecological of motor-car fuel	25
Borshchevs'kyi V. Prospects of innovative development of the Ukrainian economy: alternatives	29
Didchenko O.I. The Technical adjusting of trade and problem of quality of products within the framework of membership of Ukraine in WTO	33
Ilyash O.I. The Strategy of population employment development in Ukraine (on example of Lviv region)	41
Zhalilo Y., Belinska Y. The Directions of Ukraine's membership in WTO positive potential realization	50
Korzh M.V. Features of development of innovative activity of industrial enterprises are in the conditions of entry of Ukraine in WTO	57
Mayorova I. M. Entry of Ukraine in WTO and prospect of Ukrainian business	68
Strelchenko D.I., Buntovskiy S.U. Management innovative activity in the context of warning of labour disputes	78
Strelina O., Ruska A. Development of Ukrainian aircraft building and transportations on the basis of state-private partnership	83
Chekan I. A. National intellectual capital development as basis of Ukrainian competitiveness	90
Grinevska S. Strategic principles of innovative development in a social aspect	97
Altukhova I. The Competitiveness of Ukrainian companies on the international market	106
Antonuk A.Y. Estimation of hindering for domestic agriculture in the context of entering the WTO	112
Babets I.G. Strengthening of innovative security in Ukraine in the circumstances of entering into WTO	119
Zablotska R. Regulation in the institutional structure of the international trading	127
Zasadko V. Problems and prospects of functioning of special economic areas in conditions of WTO	132
Zakharova O. The transit potential of the Ukrainian sea ports	141
Zubenko V.V. Intellectual property and innovative development of the state	146
Krivoruchko N. Entry of Ukraine to WTO and its consequences for the economy of regions (Donetsk, Zaporozhia and Kharkov Oblasts)	149
Migushchenko Y.V. The Ways of regulating the structural disproportions in tourism industry of Ukraine	157
Moldovan O. Problems of transporting complex as an obstacle on the way of expansion of foreign economic activity of enterprises of Ukrainian mining and metallurgy	162
Rudnitsky A.O. Geo-economics transformations of the modern world: Ukraine positioning	170
Neikova R.N. Reengineering - new technology of management of processes of the industrial enterprises	175
Muzychenko A.G. Management innovative process of a metallurgical complex of Ukraine in conditions of world globalization	181
Svyatyelyk N.P. Reproduction of labour potential as the positive factor of social oriented economy	187

Finance

Vankovych D.V., Barylyuk I.V. Improvement of the mechanism of searching for the strategic alternatives of the banking resources ensuring in Ukraine	191
Gomali I.I., Rabich A.M. Problems of the national legal adjusting of carbon quotas	195

Hrynkevych S. S. Strategy of venture financing of estimation of business development	202
Revak I. O. Privatization methods and privatization processes efficiency in Ukraine	206
Bilobrova T. O. Cyclic recurrence as an important characteristic of real estate market development	213
Sydorchenko T. F. Foreign investments role in investment activity of Ukraine	220
Pushak M. V. Global tendencies in government regulations of direct foreign investing and Ukraine's experience	225
Kucher V. A. Modeling prime mining price of forming process	234
Kirzhetsky Y. I. Basic tendencies of research of process of «gray» employment of population of the Lvov area	243
Spivak R. V. Review of market of the office and ware-house real estate of Ukraine (results of 2007)	252
Kylymnik O. I. Influence of direct foreign investments on technological development of industrial potential of Ukraine	261
Zhalilo B. A. Market formation of information-consulting in Ukrainian economy	276
Milinov I. Monetary policy and monetary targeting regime	282
Law	
Zvereva E. V. System of public organs, providing defense of rights for users	288
Lavrinenko O. V. Low level of wages as display of operation in sphere of wage labour and the factor of growth of a level of poverty of the population: ontologic-legal aspects	296
Frolov Y. M., Pedan V. I. Problems of witnesses involvement in procedural actions at the separate stages of criminal proceedings	305
Syneokiy O. V. Psychological structure in organization of professional activity investigate-operative group	310
Proskuryakov P. D. Realization of a labour-legal principle of a recognition illegal conditions of contracts on work which worsen a legal status of workers, in a context of the analysis of the legislation on compensation of the non-property harm caused to the worker	318
Mikhaylina T. General tendencies of juvenile computer crimes	325
Tamash G. S. A way of Kosovo to legal personality finding in system of the international relations	331
Grudnitskaya S. M., Pereverzev O. M. Property in sphere of managing and balance of the enterprise: problems of definition of concepts	337
Lazko S. I. Defense of interests of labour collective during realization of restructuring of insolvent enterprise	342
Frolov Yu M., Antoshkina V. K. Right for the use by objects of public (public) own: constitutionally-legal aspect	349
Dzhabrailov R. A., Ukhanyova O. O. Legal principles of introduction of leasing in communal economy of city	360
Titova O. V., Pereverzev O. M. Legal regulation of liquidation of enterprises with limited liability: some problems and ways of their decision	367
Kozlitsin D. O. Notion of the personal law of legal entity	371
Shapovalova O. V. Granting of interior in concession (the economic-legal analysis)	377
Scientific life	
About directions of development of foreign trade activities of region	383
WTO-Ukraine: adaptation experience of transformation economy (regional aspect)	386
Large family in Ukraine: problems of social and economic protection	391

Е К О Н О М І К А

УДК 339.19 (477)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Гончарук Я.А., д.е.н., проф., завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського державного університету внутрішніх справ

Мокій А.І., д.е.н., проф., проректор з міжнародних зв'язків Львівської комерційної академії

Флейчук М.І., к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

Глобалізація, проявами якої є зростання обсягів світового товарообороту, руху фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, посилення взаємозалежності національних економік з домінуванням провідних країн світу, істотно впливає на процес трансформування нових незалежних держав (ННД). Формування у нашій країні економіки ринкового типу, її інтеграція у світове господарство також відбуваються під впливом глобальних тенденцій з відповідними позитивними та негативними наслідками. Невід'ємним явищем перехідного етапу утвердження ринкових відносин є зростання частки тіньового сектора національної економіки, включно.

Об'єктивно існує низка чинників «тонізації» економіки, пов'язаних з погіршенням умов господарської діяльності, неготовністю держави належним чином реалізувати на перехідному етапі соціальні функції, надмірно динамічною і слабкерованою лібералізацією зовнішньоекономічної сфери, корумпованістю системи управління в окремих її ланках. Перелічені чинники зумовлюють висхідну тенденцію динаміки обсягів іллегального сектора економіки – контрабандних потоків, відтоку вітчизняного капіталу та інтелектуальних ресурсів, нелегальної міграції робочої сили, деформацію структури зовнішньоторговельного обороту. Зміцнення позицій країни у глобальній конкуренції можливе лише за умови налагоджування ефективної системи протидії ілlegalізації та криміналізації господарської діяльності. Досвід розвинених країн і окремих країн з перехідною економікою у боротьбі з ілlegalізацією та максимально можливому обмеженні її обсягів зумовлює необхідність ґрунтовного аналізу цього явища та розробки системи заходів запобігання йому з урахуванням особливостей сучасного етапу формування ринкової економіки нашої країни.

Загалом, перші оцінки обсягу тіньової економіки України були опубліковані у 1998 р., що дало поштовх урядовим структурам до запровадження заходів, спрямованих на зниження обсягів тіньового сектора економіки. Серед прийнятих заходів, зокрема містилися: зниження податкового навантаження; спрощення системи оподаткування малих та середніх підприємств; відмова від бартерних розрахунків; зниження податкових ставок на доходи громадян; зменшення відрахувань на соціальне страхування тощо.

Проте ці заходи не принесли очікуваних результатів. У 2000 р. рівень тіньової економіки відносно ВВП оцінювався у 47%-52% (залежно від методу оцінки), а у 2006-2007 рр. склав 39%-56,8% [За: 1-2; 3] (рис.1).

Варто зазначити, що структура ілєгальної економіки досить складна і деякі з її показників та чинників можна виявити з відповідною достовірністю, а окремі не мають кількісного виміру і тому важко піддаються оцінці. Внаслідок цього при оцінці обсягів тіньового сектора економіки країни відзначаються істотні розбіжності і його величина варіює від 40% до 70%. У цьому контексті варто зазначити важливість правильного вибору

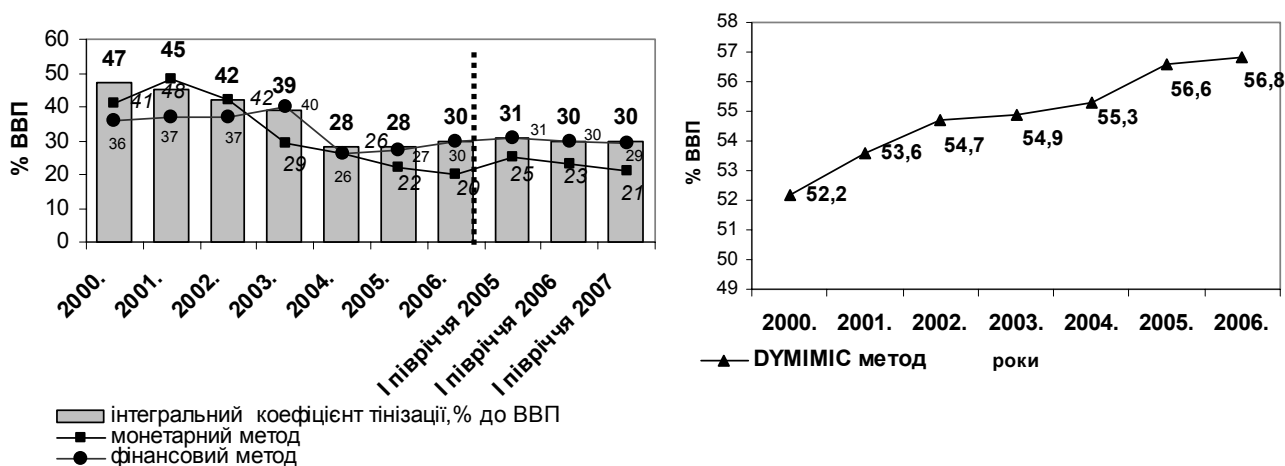


Рис. 1. Рівень тіньової економіки в Україні у період 2000-2007 рр., розрахований різними методами. За: [1-2; 3]

та уніфікації методики розрахунку рівня та обсягів тіньової економіки. Як бачимо з рис.1, результати розрахунків з використанням методик, затвердженої наказом Міністерства економіки від 27.07.2006 р. №222 (у межах цієї методики використовується три основні підходи – монетарний метод, фінансовий метод та розрахунок інтегрального коефіцієнта тінізації економіки) [4] значно нижчі від показників, отриманих згідно методу DYMIMIS (dynamic multiple-indicators multiple-causes), що широко використовується західними дослідниками для міжнародних порівнянь динаміки тіньового сектора економіки у різних країнах і передбачає врахування великої кількості індикаторів та чинників ілєгалізації економіки, у тому числі різноманітні монетарні методи. Саме тому доцільним, на нашу думку, є включення методу DYMIMIS в офіційну методику розрахунку тіньового сектора в Україні.

За оцінками FATF обсяги тіньової економіки у високорозвинених країнах оцінюються на рівні 17% у відношенні до ВВП, у країнах з перехідною економікою – понад 20% і в країнах, що розвиваються – понад 40%. У тіньовому секторі у межах світової економіки, за даними Світового банку, щорічно виготовляється 8-10 трлн дол. США [5]. Як показують наші дослідження з використанням панельної крос-секшин регресії (тобто яка враховує динаміку показників у розрізі країн) у період з 1999 по 2006 рр. до чинників, які сприяють зростанню тіньового сектора у країнах Центральної та Східної Європи, у тому числі пострадянських країнах відносяться (рівняння 1): частка прямих податків та відрахувань на соціальне страхування у відношенні до ВВП (коефіцієнт регресії 0,387**)¹; рівень безробіття (0,345**); частка непрямих податків і митних платежів у відсотках до ВВП (0,294*); надмірне державне регулювання (розраховане на основі «індексу економічної свободи») (0,202*). При цьому збільшення обсягу ВВП на одну особу (у дол. США) є передумовою зменшення рівня тіньового сектора (-0,194**), значення коефіцієнта

¹ Т- статистика (критерій Ст'юдента) подається зі значками «(*)» – рівень значущості 90%; „**” – 95%; „***” – 99%

для «фіктивної змінної» (тобто змінна, яка передбачає певні суб'єктивні чинники або невраховані у дослідженні показники) становить 0,214(*). У межах цього дослідження були також оцінені індикатори тіньового сектора, тобто показники, які свідчать про зростання чи зменшення діяльності поза межами легальної економіки. Таким чином, рівень зайнятості, як частка до загальної кількості працездатного населення – 18-64 рр. (коефіцієнт регресії -0,612**) та річна зміна ВВП (-1,00) можуть вважатися індикаторами зниження тіньового сектора, а зміна обсягу готівки в обігу на одну особу (0,406**) – навпаки.

Для порівняння, для розвинених країн найістотнішими факторами зниження тіньового сектора є комплексні показники «податкової моралі» (WUS і EUS) – коефіцієнт регресії становить -0,582**; якість державних інститутів (відповідно до різних рейтингових оцінок) (-0,307**); та менш важливим, зважаючи на істотно нижчий коефіцієнт регресії, що становить -0,106** – є ВВП на одну особу. При цьому, такі показники, як частка відрахування до фондів соціального страхування (у % до ВВП) (0,506**); частка прямих податків у ВВП (0,384**); надмірне державне регулювання (0,213 (*)) та частка непрямих податків (у % до ВВП) (1,196 (*)) прямопропорційно впливають на рівень тіньової економіки розвинутих країн, проте характеризуються нижчим рівнем впливу та ступенем важливості.

Рівняння 1

Визначення взаємозв'язку рівня тіньового сектора (визначеного на основі ДУМІМІС методу) між його факторами, чинниками та індикаторами у країнах ЦСЄ та пострадянських країнах у період з 1999-2006 рр.

Незалежна змінна	Коефіцієнт регресії
„Вільний” член рівняння	C1=0,130* (1,01)
Частка прямих податків та відрахувань на соціальне страхування у відношенні до ВВП	C2=0,387** (3,03)
Частка непрямих податків і митних платежів у відсотках до ВВП	C3=0,294* (2,62)
Надмірне державне регулювання (розраховане на основі „індексу економічної свободи”)	C4=0,202* (2,56)
Рівень безробіття	C5=0,345** (3,21)
Обсяг ВВП на одну особу (у дол.США)	C6=-0,194** (-2,88)
Фіктивна змінна	C7=0,214 (*) (1,80)
Індикативні змінні	
Рівень зайнятості (% загальної кількості працездатного населення – 18-64 рр.)	C8=-0,612** (-3,57)
Річна зміна ВВП	C9=-1,00 (Залишок)
Зміна обсягу готівки в обігу на одну особу	C10=0,406** (3,20)
Показники статистичної значимості	R=0,843; R ² =0,781; DW=1,697; AGFI=0,682

За: [3; 5]

Таким чином, є підстави відхилити загальноприйняту гіпотезу про те, що винятково надмірне податкове навантаження є передумовою збільшення обсягів тіньової економіки в усіх типах економічних систем, зокрема у розвинених країнах. Швидше можна стверджувати, що морально-етичні стандарти суспільства визначають його відношення до соціально-економічного розвитку держави.

Загалом, існує чимала кількість ґрунтовних теоретичних досліджень тіньового сектора економіки, як у зарубіжній, так і вітчизняній економічній і періодичній літературі, де використовуються різноманітні визначення легальної і нелегальної економіки, корупції, розглядаються основні чинники тінізації економічної діяльності,

особливості тінізації економіки України, визначаються основні напрями подолання цих негативних явищ у сучасних умовах. Досить часто проблеми тіньової економіки і корупції стають предметом розгляду в засобах масової інформації. В Україні проблеми тінізації економіки і корупції досліджували такі вчені, як З.Варналій, О.Власюк, В.Бородюк, В.Базилевич, Я.Жаліло, С.Коваленко, А.Мокій, В.Попович, О.Турчинов та інші. Зарубіжними вченими теж напрацьовані відповідні методи дослідження тінізації економічних процесів та фінансові механізми ілєгалізації світової економіки, зокрема, у працях Дж.Гроссмана, Гж.Колодка, Ю.Латова, Дж.Патенгіла, Е.Фейга, Дж.Бхагваті, М.Беднарського, Д.Кассела, Г.Коллінза, Р.Бромлі та інших.

Особливої уваги заслуговує монографія «Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації» за редакцією З.С. Варналія, яка видана Національним інститутом стратегічних досліджень у 2006 р. [10]. У цій праці вперше з системних позицій розглянута сутність та структура тіньової економічної сфери країни. На жаль, як і в економічних дослідженнях, так і у відповідних концепціях і програмах подолання корупції в Україні, не робиться належний акцент на тому, що корупція є передумовою і наслідком тіньової економіки. Своєю чергою, тіньова економіка поширена в усіх сферах економічної діяльності країни: паливно-енергетичному, будівельно-монтажному, агропромисловому комплексах, фінансовому секторі, сфері інтелектуальної діяльності, в торгівлі та в інших галузях і сферах. На основі чинної статистичної бази нами проведено аналіз діяльності підприємств і організацій внутрішньої торгівлі на предмет виявлення тіньових обсягів товарообороту, зважаючи на те, що у сучасній економічній системі України та у соціальній сфері торгівля посідає вагомe місце, забезпечуючи реалізацію споживчої вартості сукупного продукту, створюючи умови для реалізації законів вартості, попиту та пропозиції. Як сфера обігу товарів і послуг торгівля зосереджує значний ресурсний потенціал та формує вагому частку ВВП країни, поступаючись лише промисловості (при загальному прирості ВВП України за січень-листопад 2007 р. на 7,2 п.п., на 2,5 п.п. це зростання відбувалося за рахунок промисловості і на 2,3 п.п. – за рахунок торговельної сфери) [1].

За останні роки в Україні сформувалася якісно нова система торгівлі – ринкова за своєю суттю і функцією та хаотична за характером. Особливий інтерес привертає роздрібна торгівля, яка у даний час повністю демонополізована і функціонує у конкурентному середовищі. Починаючи з 2000 р., після тривалого спаду, спостерігається зростання товарообороту, врівноваження групи продовольчих і непродовольчих товарів, що відповідає структурі обороту розвинутих країн. Разом з тим, розвиток роздрібної торгівлі проходить суперечливо і проблематично. У сфері внутрішньої торгівлі відчутним є дисбаланс між платоспроможним попитом і товарною пропозицією. Становище ускладнюється і тим, що незначне підвищення доходів населення пов'язане із проведенням експансійної фіскальної політики, а відтак – супроводжується постійним зростанням рівня інфляції. Інший складник дисбалансу на споживчому ринку – це товарна пропозиція. Низький рівень виробництва споживчих товарів, особливо промислової групи, призводить до експансії імпорту. Вже тепер частка імпорту у загальних обсягах реалізації непродтоварів становить 45% обороту внутрішньої торгівлі, а таких груп товарів, як взуття, електротовари, радіотовари, фототовари, трикотажні вироби, годинники – 90% [2]. Відчутна різниця розвитку торгівлі у сільській місцевості, де через об'єктивні і суб'єктивні чинники споживча кооперація, яка була основною торговельною системою на селі, відчутно втратила свої позиції. Наголосимо, що основним суперечливим явищем у розвитку внутрішньої торгівлі є тінізація її обороту. В умовах стабільної частки тіньового сектора, що складає у нашій країні 50-60% нелегалізована торгівля зберігає свої масштаби, де значна частка

товарних і грошових потоків обертається у «тіні», тобто – нелегалізована.

Стратегічні пріоритети і перспективні напрями розвитку внутрішньої торгівлі знайшли своє відображення у низці наукових розробок і праць [11-12]. Разом з тим, проблема детінізації обороту мережі торговельних підприємств вивчена недостатньо і досі їй не приділяється належної уваги. В окремих публікаціях лише відзначається масштабність сектору нелегалізованої торгівлі, величину якого оцінюють від третини до двох третіх обороту офіційно зареєстрованих суб'єктів роздрібної торгівлі [11].

З позицій системного підходу структурно система торгівлі складається з багатьох підсистем, кожна з яких включає різновидність її елементів. Окремі дослідники сфери торгівлі у структурному відношенні сфери роздрібної торгівлі виділяють низку її секторів і сегментів [11]. Зокрема, три основні сектори: організована, неорганізована та нелегалізована роздрібна торгівля. Організований сектор містить мережу юридичних осіб (підприємств), які здійснюють діяльність з роздрібної торгівлі (тобто офіційний сегмент) і формальний сегмент, який охоплює обсяги продажу товарів на ринках та фізичними особами-підприємцями. В офіційному сегменті станом на 01.01.2007 р. функціонувало 73,6 тис. торговельних підприємств (магазинів, кіосків, яток) і 26,8 тис. об'єктів ресторанного господарства.

У формальному сегменті організованого сектору торгівлі за даними періодичних статистичних обстежень знаходилося більше 800,0 тис. об'єктів роздрібної торгівлі. Неорганізований сектор охоплює мережу торговельних об'єктів підприємств різних галузей діяльності, зокрема, будівництво, транспорт та інші, де торгівля розвивається як допоміжний вид діяльності. На цей сектор припадає не менше 30% загальної кількості об'єктів торгівлі і орієнтовно стільки ж товарообороту.

Найменш дослідженим і найбільш прихованим у функціональній структурі є нелегалізований сектор торгівлі, до якого відносяться неформальні ринки, незареєстровані суб'єкти і напівлегальні об'єкти торгівлі. За даними окремих авторів нелегалізований (тіньовий) товарооборот у сфері роздрібної торгівлі складає близько 32%. Відповідно до основних положень системи національних рахунків поняття «тіньова економіка» тлумачиться як незаконне виробництво та приховане виробництво, складниками якого є легальні види діяльності, але приховані з різних причин від державних органів контролю. В нашому дослідженні, говорячи про тіньовий сектор торгівлі це поняття буде тлумачитися як: реалізація товарів і послуг на неформальних ринках, незареєстрованими суб'єктами і напівлегальних об'єктів торгівлі (тобто нелегалізований сектор торгівлі), а також приховані обсяги обороту товарів і послуг в організованому і неорганізованому секторах торгівлі.

Для дослідження обсягів тіньового товарообороту нами використаний метод «витрати населення – роздрібна торгівля». Одночасно зазначимо, що при використанні цього методу доцільно враховувати обсяги витрат населення на послуги і товарообороту з обсягами послуг (табл.1).

Відповідно до наведених даних найбільший обсяг тіньового товарообороту і послуг був зафіксований у 2000-2002 рр. (82-83%) до загального товарообороту і послуг, у 2005-2006 рр. цей показник виявив тенденцію до зниження від 32,9% до 25%, відповідно. Разом з тим, абсолютне значення тіньового товарообороту залишається майже на одному рівні – від 52,6 млрд. грн. у 2000 р. до 68,1 млрд. грн. у 2006 р.

Обсяг тіньового товарообороту на ринках і фізичними особами-підприємцями у 2005-2006 рр. склав 26,4-27,0 млрд грн., що становить, відповідно 33%-25% до обсягів загального товарообороту цієї категорії продавців. На підприємствах роздрібної торгівлі (юридичних осіб) тіньовий товарооборот у 2005 р. становив 31,1 млрд грн., а в 2006 р. – 32,6 млрд грн. Величина тіньових послуг протягом 2000-2006 рр. перебувала в

межах від 13,1 до 8,5 млрд. грн.

Таблиця 1

Розрахунок обсягів «тіньового» товарообороту у внутрішній торгівлі

№ п/п	Найменування показників	Одиниці виміру	Роки			
			2000	2002	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7
1.	Товарооборот торгівлі:					
1.1.	Оборот роздрібної торгівлі	млрд. грн.	47,5	68,8	174,4	237,8
1.2.	Роздрібний товарооборот підприємств	-/-	28,8	39,7	94,3	130,0
2.	Обсяг послуг, всього	-/-	15,7	13,6	27,3	34,0
3.	Оборот роздрібної торгівлі і послуг	-/-	63,2	82,4	201,7	271,8
4.	Роздрібний товарооборот підприємств і послуги, всього	-/-	44,5	53,3	121,6	164,0
5.	Витрати населення, всього	-/-	128,7	157,9	335,7	425,5
6.	Витрати населення на придбання товарів і послуг	-/-	115,8	153,5	268,2	339,9
7.	Обсяг „тіньового” товарообороту і послуг	-/-	52,6	71,1	66,5	68,1
8.	Відношення „тіньового” товарообороту і послуг до загального обороту роздрібної торгівлі і послуг	%	83,2	82,4	32,9	25,0
9.	Обсяг „тіньового” товарообороту на ринках і фізичними особами-підприємцями	млрд. грн.	15,6	25,2	26,4	27,0
10.	Обсяг тіньового товарообороту підприємств роздрібної торгівлі	-/-	23,9	34,2	31,1	32,6
11.	Обсяг тіньових послуг	-/-	13,1	11,7	9,0	8,5
12.	Відношення тіньового товарообороту на ринках і фізичними особами підприємцями до загального товарообороту	%	83,4	86,5	33,0	25,0
13.	Відношення тіньового товарообороту до загального обсягу товарообороту роздрібних підприємств	%	82,9	86,1	32,9	25,1

За: [1-2]

Незважаючи на певне зменшення обсягів тіньового товарообороту у 2006 р. в реалізації товарів, нелегальний сектор займає вагоме місце. На наш погляд, тіньовий товарооборот виник внаслідок прихованого надання послуг, як легальними підприємствами, так і за рахунок незареєстрованих підприємств і фізичних осіб. Тіньовий товарооборот підприємств роздрібної торгівлі і товарооборот на ринках та фізичними особами-підприємцями обумовлений за рахунок торгівлі контрабандними товарами та приховуванням реального товарообороту юридичними та фізичними особами. Особливої уваги і додаткових досліджень вимагає неорганізований сектор торгівлі, який охоплює мережу підприємств різних галузей діяльності, а також сфера оптової торгівлі. З 1995 р. замість «човникової» торгівлі в Україну у значних обсягах почали завозити контрабандні товари. Контрабанда стала загальнонаціональною проблемою, вона загрожує національній безпеці і вимагає прийняття невідкладних заходів. Загрозливих розмірів набула контрабанда таких груп товарів, як взуття, електротовари, трикотажні вироби, радіотоварів, годинників та інші, виробництво яких у недостатньому обсязі налагоджене на внутрішньому ринку. За даними фахівців Західного регіонального управління Державної прикордонної служби України протягом 2007 р. лише на західних кордонах у контрабандистів вилучили товарів на суму 70,7 млн грн. [13]. Згідно з офіційними джерелами у лютому 2008 р., порівняно з аналогічним періодом попереднього року, вдвічі збільшені надходження до державного бюджету від роботи митниці за рахунок часткової ліквідації контрабандних потоків та тіньових схем. Таким чином, додатково в лютому отримано 3 млрд. 762 млн. грн. [19].

Проте зрозуміло, що реалізація таких масштабних контрабандних та тіньових схем не можлива без часткової підтримки з боку представників державної влади, іншими словами – наявності корупційних механізмів. Зазначимо, що корупція на даному етапі присутня практично в усіх сферах українського суспільства, що стає передумовою деструктивних процесів в економіці та предметом гострої критики з боку світової спільноти. Зазначимо, що корупція є одночасно і передумовою, і наслідком тіньової економіки, здійснюючи обслуговуючу, правозахисну і супровідну функцію відносно тіньового сектора. Проте для виявлення первинного чинника (тобто залежної та незалежної змінної) у взаємозв'язку корупція/тіньова економіка доцільно навести результати досліджень 120-и країн у період 1995-2006 рр. з використанням панельної крос-секшин регресії з фіксованими ефектами та прийнятними показниками статистичної значимості (рівняння 2). Таким чином, можна припустити, що власне зростання рівня корупції визначає збільшення обсягів та зростання рівня тіньової економіки, а не навпаки. Причому зазначимо, що ця залежність є сильнішою для країн з нижчим рівнем доходів на одну особу (коефіцієнт регресії 1,36**) порівняно з високодохідними державами (0,69**). Такий висновок частково збігається з результатами досліджень Д.Дрегера та Ф.Шнайдера у дослідженнях яких можна знайти висновок про те, що у країнах з низькими доходами корупція збільшує показник тіньового сектора, але на відміну від наших результатів, вони вважають, що залежність для розвинутих країн є оберненопропорційною, тобто корупція знижує рівень тіньової економіки у межах економік цих країн[14]. Останнє твердження потребує детальніших обстежень.

Рівняння 2

Взаємозв'язок між тіньовою економікою та корупцією з використанням методу панельної крос-секшин регресії з фіксованими ефектами

Залежна змінна	Тіньова економіка			Корупція		
Незалежна змінна	Корупція			Тіньова економіка		
Групи країн	Усі країни	Країни з низькими доходами	Країни з високими доходами	Усі країни	Країни з низькими доходами	Країни з високими доходами
Панельна регресія з фіксованими ефектами	1,34 (2,63**)	1,36 (1,42*)	0,69 (1,98**)	0,09 (2,88**)	0,10 (2,77**)	0,09 (0,76*)

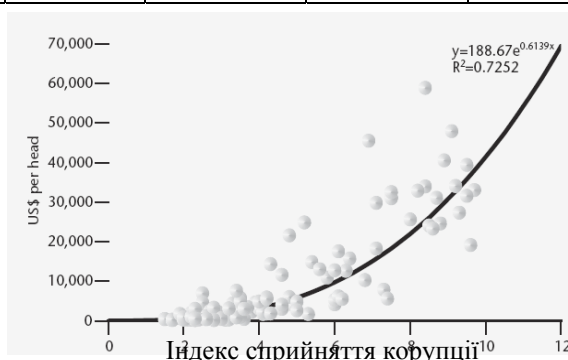


Рис. 2. Взаємозв'язок між індексом сприйняття корупції та показником ВВП на одну особу у розрізі 134 країн світу, станом на 2006 р. За: [18, с.22]

За: [3; 5]

Однак, більшість дослідників неофіційної економіки та корупції схильні вважати, що зростання рівня корупції зменшує доходи у суспільстві, навіть швидше перерозподіляє їх на користь невеликої частки суспільства і гальмує соціально-економічний розвиток.

Підтвердженням останньої тези є виявлення впливу індексу сприйняття корупції (нагадаємо, що у найменш корумпованих країнах він становить – 9,0-10, і навпаки, у країнах з високим рівнем корупції – менше 3,0). З рисунку 2 видно, що при викоріненні корупції у країні зростає ВВП на одну особу. Тобто, можна стверджувати, що корупція є потужним фактором, що стримує економічне зростання і генерує неефективне використання ресурсів, а також їх концентрацію лише в обмеженій кількості суб'єктів господарювання та окремих фізичних осіб.

Загалом, на міжнародному рівні наша країна має репутацію надмірно корумпованої держави. Відповідно до результатів досліджень міжнародної організації Transparency International індекс сприйняття корупції в Україні у 2002 р. склав 2,4; у 2003 р. – 2,3; у 2004 р. – 2,2; у 2005 р. – 2,6 і у 2006 р. – 2,6 [3]. Загальна оцінка рівня корупції у деяких країнах з перехідною економікою (колишні країни Радянського Союзу і країни Центральної і Східної Європи) у 2007 р. наведена у таблиці 2. З наведених даних (табл. 2) випливає, що рівень корупції в Україні у 2007 р. знизився і склав 2,7 і є потенційні можливості його зниження до 3,0. Тобто підтверджується взаємозв'язок між рівнем корупції і тінізацією економіки країни. З даних, наведених у таблиці 1, лише по одному секторі економіки країни, внутрішній торгівлі, рівень тіншового товарообороту і послуг у 2006 р. у порівнянні з 2000 р. знизився на 58,4 п.п., що, певною мірою, стало наслідком зменшення рівня корупції.

Таблиця 2

Рівень корупції у країнах з перехідною економікою у 2007 р.

№ з/п	Країна	Місце країни серед країн світу	Показник сприйняття корупції	Конфіденційний інтервал
Пострадянські країни				
1.	Естонія	28	6,5	6,0-7,0
2.	Латвія	51	4,8	4,9-5,1
3.	Литва	51	4,8	4,4-5,3
4.	Грузія	79	3,4	2,9-4,3
5.	Вірменія	99	3,0	2,6-3,3
6.	Молдова	111	2,8	2,5-3,3
7.	Україна	118	2,7	2,4-3,0
8.	Росія	143	2,3	2,1-2,6
9.	Казахстан	150	2,1	1,7-2,5
10.	Білорусь	150	2,1	1,7-2,6
11.	Таджикистан	150	2,1	1,9-2,3
12.	Азербайджан	150	2,1	1,9-2,3
13.	Киргистан	150	2,1	2,0-2,2
14.	Туркменістан	162	2,0	1,8-2,3
15.	Узбекітсан	175	1,7	1,6-1,9
Країни ЦСС				
1.	Словенія	27	6,6	6,1-6,9
2.	Угорщина	39	5,3	4,9-5,5
3.	Чехія	41	5,2	4,9-5,8
4.	Словаччина	49	4,9	4,5-5,2
5.	Польща	61	4,2	3,6-4,9
6.	Болгарія	64	4,1	3,6-4,8
7.	Хорватія	64	4,1	3,6-4,5
8.	Румунія	69	3,7	3,4-4,1
9.	Сербія	79	3,4	3,0-4,0
10.	Боснія і Герцеговина	84	3,3	2,9-3,7
11.	Чорногорія	84	3,3	2,4-4,0
12.	Македонія	84	3,3	2,9-3,8
13.	Албанія	105	2,9	2,6-3,1

За: [3]

Відповідно до даних таблиці 3 у світі нараховується близько 40 найбільш корумпованих країн, з яких 14 – Азійсько-Тихоокеанського регіону, 11 – Східної Європи і Центральної Азії, 10 – країни Африки і 5 – країни Середнього Сходу. До країн з найнижчим рівнем корупції відносяться: Нова Зеландія, Данія, Фінляндія (9,4), Швеція, Сінгапур (9,3), Ісландія (9,2), Нідерланди, Швейцарія (9,0) [3]. Відповідно до даних, наведених у «Барометрі світової корупції» за 2007 р. складеним Transparency International, найбільш корумпованими інституціями вважаються політичні партії і парламенти. Цей висновок має пряме відношення і до нашої країни. Надмірна політизація практично усіх урядових структур, політичні домовленості у сфері законодавства, «корупційний лобізм» при якому державні службовці виконують посередницькі функції у відносинах з органами влади і бізнес-середовищем, недостатність інституційного забезпечення економіки, у тому числі податкової політики, недосконалість державної регуляторної політики, ігнорування чинного законодавства, бідність населення і прихована зайнятість – це одні з основних чинників тінізації економіки і корупції в нашій країні. Вивчення поширеності корупції у гілках та секторах влади (опитування проведене Агентством США з міжнародного розвитку (USAID)) дає підстави стверджувати, що високий рівень корумпованості притаманний найбільше – Верховній Раді – 54,2% респондентів; Кабінету Міністрів – 44,9%; обласній владі – 37,5%; Президенту та Секретаріату Президента – 36,8%; органам місцевого самоврядування – 32,4% [15].

Таблиця 3

Рівень сприйняття корупції у розрізі регіонів (2006 р.)

Регіон світу	Показник сприйняття корупції/кількість країн			
	1,0-2,9	3,0-5,9	6,0-8,9	9,0-10
Країни Африки	10	15	7	–
Країни Середнього Сходу	5	7	1	–
Країни Азійсько-Тихоокеанського регіону	14	13	3	2
Країни ЄС та Західної Європи	–	12	12	6
Країни Східної Європи і Центральної Азії	11	9	–	–

За: [3]

Як заявив голова правління Transparency International Угетт Лабелль: «В этом году Барометр мировой коррупции ясно показал, что людям слишком часто приходится расставаться с таким трудом заработанными ими деньгами для оплаты услуг, которые должны были бы оказываться им бесплатно ... Между тем, глядя на свои правительства и лидеров своих стран они не видят с их стороны достаточной активности» [16].

Загалом зазначимо, що до вкрай негативних наслідків корупції у всіх типах економічних систем відносяться: (1) спотворення цінової кон'юнктури, що має вплив на якість рішень, які приймаються інвесторами та суб'єктами господарювання; (2) непрозорий перерозподіл ресурсів і національного багатства на користь заможних громадян; (3) руйнування демократичних процесів; (4) підвищення рівня фінансових та комерційних ризиків, які визначають схильність суб'єктів фінансових ринків до інвестицій; (5) зниження моральних та етичних стандартів суспільства. Останній зазначений наслідок, на нашу думку, носить найбільш загрозливий характер з огляду на стратегічний розвиток суспільства будь якої держави. З метою усунення цих

деструктивних наслідків доцільно сформувати дієву систему виявлення, протидії, і, найголовніше, попередження цього негативного явища.

За роки незалежності України на різних рівнях влади було прийнято багаточисельні постанови, рішення Президентів, Парламенту, Уряду, відомчих розпоряджень, спрямованих на обмеження глибокої тінізації економічної діяльності та корупції, створено близько 200 громадських неурядових організацій, метою діяльності яких, серед іншого, є боротьба з тінізацією економіки та корупцією. Водночас, рівень тінізації економіки та рівень корупції у нашій країні, як наведено вище, залишається надто високим. Для вирішення цієї проблеми і протидії цим негативним явищем недостатнє лише декларування боротьби з ним, а необхідне прийняття дієвого законодавства, спрямованого на виконання міжнародних зобов'язань, що міститься у Конвенціях ООН, Ради Європи, групи ГРЕКО, Стамбульського плану дій та інших документів до реалізації яких приєдналась Україна.

Указом Президента України (від 11.09.06 р. №742/2006) схвалена Концепція подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності», де корупція розглядається як суспільне явище та окреслені основні шляхи її подолання і напрями досягнення доброчесності в органах державної влади та місцевого самоврядування, посилення ролі громадянського суспільства та засобів масової інформації у виявленні та запобіганні корупції. Ще на початку 2006 р. Президентом внесено до Верховної Ради України цілий пакет антикорупційних ініціатив, спрямованих на реалізацію Концепції подолання корупції. Програмою Коаліції демократичних сил «Український прорив: для людей, а не для політиків» також передбачено відповідні заходи протидії корупції, окреслено низку факторів, які визначають високий її рівень в Україні та основні аспекти протидії цьому явищу [17]. Низкою громадських організацій створений Антикорупційний фронт України, завданням якого є об'єднання зусиль неурядових організацій щодо подолання корупції в Україні. Таким чином, в усіх органах влади декларується політична воля та можливість зниження обсягів тіньового сектора економіки і корупції, відтак – необхідно лише зробити рішучі кроки для втілення задекларованих принципів у життя. Тим більше, що відповідно до вже згаданого опитування на запитання про те, хто несе відповідальність за боротьбу з корупцією в Україні, переважна більшість респондентів (61,1%) вказала, що це – обов'язок Президента; 42,3% – Верховної Ради; 38,2% – Прем'єр-міністра та очолюваного ним уряду, а також міліції і прокуратури – 37% [15]. Таким чином, суспільство покладає обов'язок не на громадські організації та рухи, а саме на діючі інститути законодавчої та виконавчої влади.

Зазначимо, що серед критичних проблем, які на сучасному етапі найбільше турбують суспільство були названі: висока вартість життя (94,6%); злочинність (92,9%); дороге й недоброякісне медичне обслуговування (91,6%); корупція у владі (90,5%). Загалом, респонденти, вважають, що причин виникнення корупції багато. Одна з перших – зловживання владою серед державних службовців (17,4%), які використовують своє становище для власної вигоди. Інша причина – недосконалі системи контролю за корупцією та запобігання їй або недосконалі методи відстеження та покарання (14,7%). Крім того, існує переконання, що законодавство в Україні занадто складне й недосконале, і в ньому існують прогалини, якими користуються корумповані посадові особи (10,9%). На думку деяких респондентів (10,5%), політична воля лідерів подолати такі проблеми залишається слабкою і, до того ж, мотивація до здійснення антикорупційних заходів у цих лідерів мінімальна. Інші 9,2% респондентів вважають, що тривалий час корупція була настільки звичною, що тепер її важко викоринити. До негативних тенденцій в Україні доцільно віднести пасивне відношення і

самих громадян та суб'єктів господарювання, які не вірять у спроможність покарати винних у корупційних вчинках і захисти свої права (лише 4,1% респондентів офіційно оскаржували дії посадовців або правоохоронних органів при зіткненні з конкретними випадками корупції та намаганні протидіяти їм; інші вважали таке оскарження марним (51%), а 21% – що в оскарженні не було потреби, цікаво, що дуже незначна кількість лише 8% побоювалися «відплати» за оскарження).

Таким чином, на нашу думку, першочергово необхідно активізувати реалізацію Концепції подолання корупції в Україні, схваленої Указом Президента України, прийняти дієве законодавство, передбачивши не тільки посилення каральних заходів, а й підвищення мотивації щодо діяльності суб'єктів господарювання в офіційному секторі економіки. Необхідно також активізувати наукові дослідження відповідними інституціями щодо розробки загально визнаних критеріїв оцінки тіньової економіки і корупції, визначення їх обсягів і масштабів корупції в усіх сферах економічної діяльності країни, залучити потенціал громадських організацій і рухів, ЗМІ.

Корупція, як соціальне явище, притаманна будь-якій державі, тому у світі немає країни повністю вільної від корупції. Проте у більшості країн світу розроблені та апробовані дієві чинники успішної протидії корупції, де вагоме місце у нормативно-правових актах займають принципи попередження правопорушень, що стосуються відповідних сфер діяльності. Тому доцільно більш предметно вивчити міжнародний досвід, щодо запобігання та протидії корупції.

Загалом, зазначимо основні аспекти, що необхідно враховувати при розробці стратегії детінізації економіки «амністія» лише тих капіталів, що спрямовуються в інноваційну сферу та деякі інші суспільно значущі пріоритетні сектори; (2) запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності; (3) зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на відтворення людського капіталу; (4) реальне і радикальне спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності; (5) застосування наявних теоретичних розробок щодо виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідація виявлених схем іллегалізації капіталу; (6) обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів при купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (у першу чергу це стосується об'єктів нерухомості, транспортних засобів та предметів розкошу); (7) з метою зменшення тіньової складової товарообороту розробка «Загальнодержавної програми легалізації оптової та роздрібною торгівлі» та її розвитку як бюджетноформуючої галузі економіки країни; (8) залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства тощо.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с деструктивными аспектами теневой экономики и коррупции. Кроме того, рассматривается взаимосвязь между этими отрицательными явлениями и предлагаются концептуальные направления детенизации экономики.

SUMMARY

In the article we consider problems, touching destructive aspects of shadow economy and corruption. Beside, we consider relations between these negative substance and we offer conceptual ways of economy legalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. www.ukrstat.gov.ua.
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік/ За ред. Р.Г.Віленчук; Відповід. за випуск Л.О.Машкова.–К.: Консультант, 2007.– 551 с.
3. www.transperancy.org.
4. Наказ Міністерства економіки від 03.06.05 № 156 „Про затвердження Рекомендацій щодо інтегральної оцінки тіньової економіки”.
5. www.imf.org.
6. Гесу В. Социогуманные составляющие перспектив перехода к социальноориентированной экономике в Украине// Экономика Украины.–2000.– №1.– с.4-11.
7. Україна в 2007 році: щорічні оцінки суспільно політичного та соціально-суспільного розвитку/За заг. Ред. Ю.Г. Рубана.–К.: НІСД, 2007.–538 с.
8. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: монографія/ За заг. ред. Варналія З.С., Кампо В.М.– К.: Знання України, 2005.– 380 с.
9. Всі – на фронт! Антикоруptionний урядовий кур’єр № 25. від 8.02. 2008.
10. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації.–К.:НІСД,2006.–576 с.
11. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку: Монографія/ За заг. ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
12. Мазаракі А.А. Розвиток торгівлі в системі соціальної інфраструктури регіону в умовах становлення ринкової економіки.– К: Гравіс, 1994.– 79 с.
13. Контрабандисти добре організовані і технічно забезпечені//Високий замок. – від 22.12 2007.
14. Dreher D., Schneider F. Corruption and shadow economy: an ampirical analisys, discussion paper: Department of economy, Univercity of Linz.– 2006.– 47 p.– P.25-26.
15. Стан корупції в Україні. Результати загальнонаціонального дослідження 2007 р. (скорочена версія).–К.: Агентство США з міжнародного розвитку (USAID).– 2008.– 29с.
16. www.transparency.org.ru/doc/1RUS_GCB_2007_press_release_01000_247.pdf.
17. Програма коаліції демократичних сил „Український прорив: для людей, а не для політиків” (www.kmu.gov.ua).
18. Senior I. Corruption – the World’s Big C. Cases, causes, Consequences, Cures. The Institute of Economic Affairs, 2006.– 28 p.
19. www.kmu.gov.ua

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 330.31.5:341.1(477)

**УКРАИНА И ВТО: ПРОЙДЕННЫЙ ПУТЬ И ПЕРСПЕКТИВА
РАЗВИТИЯ**

Дергачева В.В., к.э.н, доцент кафедры маркетинга и коммерческого дела Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Всемирная торговая организация (ВТО), регулирующая правила международной торговли, начала работу 1 января 1995 г. Основой деятельности ВТО стало Генеральное

соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенное в 1947 г. на Бреттон-Вудской конференции с целью восстановления экономики после Второй мировой войны. Основные задачи ГАТТ: исключение барьеров в международной торговле между участниками соглашения и защита их внутренних рынков от демпинга со стороны неприсоединившихся государств. ГАТТ регулировало исключительно перемещение товаров, ВТО - еще и услуги, права интеллектуальной собственности. Первоначально в ВТО вступило 77 государств. В 2007 г. в ВТО состояла 151 страна, а на долю ее участников приходится примерно 95% мирового товарооборота.

Быть вне этой организации означает для Украины выпадать из мирового экономического пространства. А без присоединения к соглашениям ВТО для Украины проблематично преодоление технологического отставания в сфере наукоемких товаров и прав на интеллектуальную собственность, а в перспективе и внедрение инновационной модели развития.

Путь становления взаимоотношений Украины и ВТО охватывает 15 лет переговорного процесса (табл. 1) Нельзя не учитывать, что присоединение Украины к ВТО происходит в условиях, когда страна переживает ряд острых проблем. Назовем некоторые из них: во-первых, низкие адаптационные возможности, обусловленные довольно низким уровнем мобильности рабочей силы и капитала [1]; во-вторых, трудное состояние ряда областей экономики (в частности сельского хозяйства) [2]; в-третьих, значительный объем «серого» и нелегального импорта продовольствия и промышленных потребительских товаров [3].

Таблица 1

Украина и ВТО: основные этапы

Дата очередного этапа взаимоотношений	Основные этапы подготовки к вступлению Украины в ВТО*
1993 г., ноябрь	Украина подает официальное заявление в Секретариат Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Начинается процесс вступления в ГАТТ/ВТО. Создается Рабочая группа для рассмотрения заявки Украины. В группу входят ЕС, США, Австралия, Япония и другие страны
1994 г., июнь	На рассмотрение Рабочей группы подается меморандум о внешнеторговом режиме Украины. Мир получает представление о том, как и чем торгует Украина
1997 г., январь	Начались двусторонние переговоры о доступе на рынок товаров и услуг с делегациями стран-членов Рабочей группы. В ходе переговоров должны быть решены проблемные вопросы и достигнуто доверие в сфере двусторонних отношений между Украиной и странами ВТО
2001 г., июль	Разрабатывается проект государственной программы вступления Украины в ВТО. Президент Л. Кучма в качестве даты вступления определяет 2001-2002 гг. Однако постепенно она переносится на 2003 г
2002 г., декабрь	За недостаточную борьбу с отмыванием «грязных» денег ФАТФ вводит санкции в отношении Украины. В феврале 2003 г. эти санкции отменяются, но страна продолжает оставаться в «черном» списке
2003 г., апрель	Датой вхождения в ВТО становится 2004 г. Украина подписала протоколы о доступе к рынкам товаров и услуг с тринадцатью из 22 стран ВТО. В том числе с Евросоюзом
2004 г., февраль	Международная группа по борьбе с отмыванием «грязных» денег ФАТФ на пленарном заседании 25 февраля единогласно поддержала решение об исключении Украины из «черного» списка стран, не противодействующих легализации теневых капиталов.

2005 г., январь	Подписаны протоколы с 29 странами. В. Ющенко заявляет, что Украина вступит в ВТО в ближайшие месяцы. Однако после встречи с вице-президентом США Диком Чейни премьер-министр Ехануров сообщает, что Украина сможет вступить во ВТО только после получения статуса страны с рыночной экономикой
2005 г., декабрь	«Украина не сможет завершить все переговоры по поводу вступления в ВТО до конца 2005 года. И не имеет шансов вступить в ВТО в декабре этого года. Ей придется еще немного подождать», - заявляет генеральный директор ВТО Паскаль Лами. Секретарь Совета национальной безопасности и обороны Украины А. Кинах утверждает, что Украина вступит в ВТО уже в первом полугодии 2006 г.
2006 г., февраль	Украина получает статус страны с рыночной экономикой. Палата представителей Конгресса США отменила действие поправки Джексона-Вэника в отношении Украины. Украина подписывает с США договор о взаимном доступе на рынки товаров и услуг. Завершаются переговоры с 49 из 50 членов Рабочей группы. Неурегулированным остается вопрос с Киргизией. За два года принято 38 законов, необходимых для вступления в ВТО
2007 г., ноябрь	С Киргизией подписывается последний протокол о доступе на рынки товаров и услуг. Таким образом, завершаются переговоры со всеми членами рабочей группы ВТО. Президент В. Ющенко заявляет, что Украина может вступить в ВТО уже 20 декабря. Однако решение о принятии страны во Всемирную торговую организацию не вносится в повестку дня заседания Генерального совета ВТО и переносится на 2008 г.
2008 г., февраль	Генеральный совет на основании отчета Рабочей группы одобряет протокол присоединения Украины к ВТО. Документ подписывают президент Украины В. Ющенко и генеральный директор ВТО Паскаль Лами. Верховной Раде Украины предстоит ратифицировать его до 4 июля 2008 г.. Полноправным членом ВТО Украина станет через тридцать дней после ратификации

*) Источник: Снежко Е. Поезд тронулся // Инвестгазета. – 2008. - №6. – С.21-27.

Но при этом возникает другой вопрос, актуальный как для Украины, так и для всех стран, которые стремятся оптимально использовать преимущества участия в международном разделении труда. Дело в том, что в мировой экономике, которая уже реально сложилось и где каждое развитое государство имеет определенную нишу, Украину не ожидают с большим оптимизмом. Нам с готовностью могут отвести в лучшем случае роль сырьевого придатка или второстепенного рынка, куда сбрасываются устаревшие товары, часто еще и экологически опасные.

Таким образом, положительный эффект от пребывания в СОТ во многом будет зависеть от того, сможет ли государственная политика Украины обеспечить баланс между открытостью нашей экономики и селективными протекционистскими мероприятиями ее поддержки (табл.2).

Выборочного покрытия убытков потребуют предприятия машиностроения, прежде всего те, которые вырабатывают продукцию для внутреннего потребления. Правда, и здесь для каждого отдельного сектора эффект будет различным, но, к сожалению, только по степени негативного влияния.

Таблиця 2

Положительные и отрицательные последствия, связанные со вступлением Украины в ВТО *

Отрасль	Ожидаемый положительный эффект	Отрасль	Ожидаемый отрицательный эффект
Металлургия	<p><i>Увеличение производства на 14,2%, увеличение экспорта на 14,9%, снижение импорта на 1,3%.</i></p> <p>Возможность увеличить объемы экспорта на сумму до 70-90 млн долл. Основным преимуществом является отмена квот на поставку украинского проката в страны ЕС. В связи с облегчением условий транграничного банковского кредитования, ожидается увеличение иностранных инвестиций в металлургический комплекс Украины. Отпадет реальная угроза сокращения экспорта металлопроката и ферросплавов. Металлургам легче будет защищать свои интересы при антидемпинговых расследованиях, поскольку они могут использовать механизмы регулирования споров, принятые в ВТО.</p> <p>При этом негативным последствием вступления Украины в ВТО для металлургической отрасли может стать снижение защитной пошлины на экспорт черного лома с 30 до 10 евро за тонну в 2013 г., причем уже в 2010 г. она снизится в 2 раза – до 16,4 евро.</p>	Сельское хозяйство	<p><i>Снижение производства на 1,1%, увеличение экспорта на 15,5%, увеличение импорта на 14,0%.</i></p> <p>Согласно принятым обязательствам, КМ прекратит поддерживать сельское хозяйство и поднимет для аграриев ставку НДС с действующих 0% до 20%. Срок для адаптации – 5 лет, но даже при этом потери могут достичь 1,4 млрд грн.</p> <p>Ключевым является вопрос о допускаемых ВТО объемах государственной поддержки. Государство, являющееся членом ВТО, имеет право финансировать так называемый «зеленый ящик» в любом объеме в зависимости от возможностей своего бюджета. Это в основном меры, которые направлены не на поддержку объемов производства и цен производителей, а на развитие научных исследований, подготовку и повышение квалификации кадров, информационно-консультационное обслуживание; финансирование ветеринарных и фитосанитарных мероприятий, содействие структурной перестройке сельскохозяйственного производства и т. п.</p>
Химическая промышленность	<p><i>Увеличение производства на 5,0%, увеличение экспорта на 5,7%, снижение импорта на 0,2%.</i></p> <p>Снижение ввозных таможенных тарифов на химическую продукцию с 6,39 % до 5,73 % (в соответствии с обязательствами в рамках секторальной инициативы «Химическая гармонизация») приведет к увеличению объемов ее импорта с 1686 до 1882 млн долл., т. е. на 11,5%. Поэтому на внутреннем рынке обострится конкурентная борьба между национальными и иностранными производителями химических товаров. Особенно это коснется малотоннажных продуктов, лаков, красок, облицовочных материалов. За последние годы процессы глобализации зна-</p>	Машиностроение	<p><i>Снижение производства на 5,1%, снижение экспорта на 6,0%, увеличение импорта на 0,8%.</i></p> <p>Наиболее незащищенными окажутся автомобиль- и судостроение, а также радиоэлектронное и сельскохозяйственное машиностроение. Первые два сектора пострадают от прекращения государственной поддержки. Кроме того, одно из требований ВТО - разрешить ввоз иномарок старше 8 лет, что скажется на потребительском спросе. Предприятия радиоэлектронного машиностроения, особенно пребывающие в государственной собственности, ожидают массовое банкротство, т. к. на мировых товарных рынках наблюдается переизбыток такого вида товаров,</p>

Банковский сектор	<p>чительно ускорились, и украинским предприятиям уже сейчас приходится работать в условиях высокой конкуренции на внешних рынках. А значит, в целом химическая промышленность вряд ли ощутит какие-либо шоковые изменения.</p> <p><i>Увеличение производства на 2,4%, увеличение экспорта на 1,0%, увеличение импорта на 15,4%.</i></p> <p>Возникновение филиалов иностранных банков будет способствовать усилению банковского сектора и расширению его кредитного портфеля. Вступление в ВТО скажется на повышении уровня обслуживания транзакций в банковской системе, сокращении сроков их совершения, расширении спектра услуг и усовершенствовании технологий их предоставления.</p>	Самолетостроение	<p>причем в основном лучшего качества. Снижение таможенных пошлин может стимулировать более активное проникновение на внутренний рынок продукции зарубежных машиностроительных фирм, в т. ч. сельскохозяйственного машиностроения.</p> <p><i>Снижение производства на 5,1%, снижение экспорта на 6,0%, увеличение импорта на 0,8%.</i></p> <p>Ликвидация импортных пошлин, НДС и таможенных сборов при ввозе в страну самолетов, компонентов и узлов, предполагает проведение закупок авиатехники только на основе конкурса с участием иностранных производителей, гармонизацию правил сертификации и стандартов производства. Очевидно, для стабилизации в этой отрасли не обойтись без восстановления госзаказов или принятия эквивалентных им мер.</p>
Страховой сектор	<p><i>Увеличение производства на 2,4%, увеличение экспорта на 1,0%, увеличение импорта на 15,4%.</i></p> <p>В Украине очень высокая степень рисков по сравнению с большинством стран мира. Система отечественного страхования, в отличие от зарубежной, не осуществляет инвестирование долгосрочных ресурсов в экономику. Присоединение к ВТО может активизировать этот процесс. Конкуренция со стороны иностранных страховых компаний станет основным стимулом развития отечественных страховщиков. Кроме расширения ассортимента услуг, улучшения их качества и снижения цен компании будут стремиться максимально удовлетворить индивидуальные требования клиентов.</p>	Мебельная промышленность	<p><i>Снижение производства на 3,9%, снижение экспорта на 5,1%, увеличение импорта на 0,8%</i></p> <p>В 1998 году ставки ввозного таможенного тарифа на мебельную продукцию (как и осветительные приборы, игрушки) были увеличены с 11,8 % до 22,6 %, что повлекло снижение ее импорта на 36,9 % (до 91 млн долл.). Согласно с консолидированным предложением Украины при вступлении ее в ВТО тарифные ставки на данные виды продукции должны будут снижены до 5,17 %. В соответствии с этим ожидается возрастание ее импорта до 115 млн долл., т. е. на 28 %. Поэтому в стране следует ожидать усиления иностранной конкуренции на данном рынке.</p>
Услуги связи	<p><i>Увеличение производства на 3,3%, увеличение экспорта на 0,8%, увеличение импорта на 20,6%.</i></p> <p>Членство в ВТО обеспечит следующие преимущества для отрасли: увеличение объемов иностранных инвестиций и ускорение технологического обновления, установление действующих в большинстве стран мира правил торговли в сфере услуг связи. С усилением конкуренции в этом секторе</p>	Фармацевтика	<p>Снижение таможенных тарифов при вступлении в ВТО обострит конкуренцию, увеличит импорт лекарственных препаратов, который сегодня и без того составляет 75 % местного потребления (однако украинский потребитель жет от этого даже выиграть, ибо многие отечественные лекарства по качеству уступают зарубежным аналогам). Для успешного развития отрасли ей крайне необходимы</p>

Пищевая отрасль	<p>возможны такие изменения: расширится спектр услуг, повысится их качество и будут вводиться передовые технологии при сохранении умеренных цен. Прогресс в этой сфере приведет к стимулированию других отраслей экономики и будет содействовать развитию финансовых, информационных и компьютерных технологий, туризма, транспорта, которые в значительной мере зависят от эффективности коммуникационных систем.</p> <p><i>Снижение производства на 12,6%, снижение экспорта на 8,1%, увеличение импорта на 95,6%.</i></p> <p>Кондитерский сектор является самой наиболее технологически развитой частью отечественной пищевой отрасли. Сильные бренды, к которым лоялен потребитель – именно это преимущество, а не цена продукции является определяющими для успеха компании на высококонкурентном кондитерском рынке.</p> <p>Предусмотрена отмена ввозной пошлины на коньяк, бренди, виски, ром, водку, джин, текилу, ликеры. Кроме того, Украина взяла на себя обязательства перед ВТО повысить акциз на коньячные спирты больше чем в два раза, что приведет к значительному удорожанию украинского коньяка.</p> <p>Устанавливается тарифная квота на ввоз в страну сахара-тростника: в 2008 г. – 260 тыс. тонн, что составляет 10-11% потребления на внутреннем рынке, в то же время в 2007 г. сахар-тростник не импортировался в Украину вообще.</p> <p>Предусмотрено снижение ставок экспортных пошлин на семечки: пшавно снижаясь по 1% в год на протяжении 6 лет, пошлина уменьшится с 16% в 2008 г. до 1-% в 2013 г. По этой причине будут увеличиваться объемы экспорта подсолнечника, что ужесточит конкуренцию за сырье среди производителей.</p>	Транспортные услуги	<p>крупные инвестиции. Отечественные инвесторы в своем большинстве все еще не готовы ожидать возврата своих вложений в течение нескольких десятков лет (полный цикл производства и продвижения принципиально нового препарата). Вопрос притока инвестиций может быть решен благодаря либо государственному вмешательству, либо притоку капитала из-за рубежа.</p>
			<p><i>Увеличение производства на 0,9%, снижение экспорта на 3,2%, увеличение импорта на 2,7%.</i></p> <p>Морской и авиационный транспорт уже сейчас функционируют в условиях жесткой международной конкуренции. Водный же развиг слабо и поэтому только выпрает от открытия рынков для иностранных инвесторов. Национальных автоперевозчиков в результате усиления конкуренции могут потеснить с рынка, что приведет к удорожанию транспортных расходов для украинских операторов и получателей грузов, т. е. негативно скажется на украинской экономике. Автоперевозчики надеются, что со вступлением Украины в ВТО будут понижены пошлины на ввоз транспортных средств, в частности тяжелых тягачей, а также рассчитывают на увеличение объемов перевозок за счет повышения товарооборота в целом. На услуги железнодорожного транспорта вхождение Украины в ВТО не повлияет, поскольку «Укрзалізниця» является государственным монополистом на рынке железнодорожных перевозок.</p>

*) Прогноз по изменению объема производства, экспорта и импорта продукции различных отраслей дан с учетом снижения ввозных пошлин в 2005 г. Источник: Институт экономических исследований и политических консультаций

Чувствительными к снижению импортной пошлины окажутся регионы, в экономике которых значительную долю составляет продукция, которая конкурирует с импортными товарами. Одной из самых уязвимых отраслей национальной экономики после вступления в ВТО окажется сельское хозяйство. При отсутствии в должном объеме государственной поддержки его продукция может оказаться неконкурентоспособной. Самолетостроение в рамках процесса присоединения к Соглашению о торговле гражданской авиатехникой также ждет не самое лучшее время, Отечественная мебельная промышленность окажется в условиях жесткой конкуренции на внутреннем рынке. С подобными проблемами столкнется и украинская фармацевтика.

Положительным моментом вступления Украины в ВТО для металлургического комплекса станет отмена квот на экспорт соответствующей украинской продукции в ЕС. Предприятия химической промышленности также смогут увеличить объем иностранных инвестиций на технологическое перевооружение. Глобальные перемены положительного характера ожидаются и в сфере банковских услуг. Страховой сектор услуг после вступления Украины в ВТО приобретет те же выгоды, что и банковский. Рынок услуг связи является одним из наиболее привлекательных для иностранных инвесторов.

На туристический сектор вступление Украины в ВТО может повлиять только через смежные отрасли (строительство, медицину и т. д.). Украина располагает значительным рекреационным потенциалом для развития внутреннего и зарубежного туризма. В то же время для использования этого потенциала большинство регионов страны не имеет необходимых ресурсов и потому максимально заинтересовано в притоке иностранного капитала для развития этой высококапиталоемкой сферы.

Заканчивая обзор возможных изменений в экономике Украины при ее вступлении в ВТО, подведем итоги. Итак, ожидается значительная активизация деятельности в торговле, кредитно-финансовой сфере, страховании, сфере услуг связи и IT-индустрии, а также укрепление на международных рынках позиций страны по отдельным группам товарной продукции металлургической и химической промышленности. Произойдет оздоровление бизнес-среды, что будет способствовать устранению многочисленных искажений рыночных отношений, улучшению инвестиционного климата, модернизации экономики. Активизируется иностранный банковский капитал.

Негативные трансформации могут коснуться сельского хозяйства, сахарной промышленности, машиностроения, самолётостроения, малотоннажной химии, транспортных услуг. В незначительной мере вступление в ВТО скажется на мебельной, фармацевтической отраслях и на транспортных услугах железной дороги.

Как и прежде, Украина будет играть на внешних рынках по правилам, в составлении которых не брала участия. Интересы основных игроков в ВТО не всегда совпадают с нашими, а новые правила мировой торговли в некоторых направлениях, например в сфере сельского хозяйства, могут оказаться для нас довольно трудными. Естественно, что через полтора-два года Украине придется платить за присоединение к ВТО значительно больше, чем сегодня. А пока ВТО функционирует и распределяет прибыли без нас, Украина системно проигрывает в мировой конкурентной борьбе.

Поэтому необходимо нивелировать отрицательную составляющую этого процесса. Для этого государство должно усилить регулируемую роль в формировании и установлении цен и тарифов на продукцию естественных монополий, употребить комплекс законодательно-правовых мер по предотвращению и недопущению

банкротства предприятий и институтов. Следует также создать бюджет развития для модернизации производственно-технологического потенциала отдельных отраслей.

Вступление в ВТО, безусловно, имеет историческое значение для возрождения и дальнейшего становления украинской нации, ее будущего. Через 30 дней после ратификации Верховной Радой Протокола о вступлении в ВТО Украина станет 152 страной-членом Всемирной торговой организации.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті основні етапи розвитку відносин України і СОТ, а також визначені позитивні та негативні наслідки від вступу України до СОТ, визначені перспективи подальшого співробітництва.

SUMMARY

In the articles considered the basic stages of development of relations of Ukraine and WTO, and also positive and negative consequences are certain from the entry of Ukraine to WTO, the prospects of subsequent collaboration are certain.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Біляцький С.Д., Хахлюк А.Я., Ярова Н.В. // Стратегія розвитку України. – 2005. - №1. – С.54-64.
2. Фомін С. Хліб насущний дай нам і в СОТ // Політика і час. – 2005. - №4. – С.57-62.
3. Біляцький С.Д. Інституційні фактори оптимізації відкритої економіки: світовий досвід і українські перспективи. Матеріали Міжвідомчої науково-теоретичної конференції. – К.: КІМО, 2004. – С.30-34.

Надійшла до редакції 04.03.2008 року

УДК 662.7+629.33

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТОПЛИВА

Паршиков А.М., профессор кафедры «Международная экономика» ДонНУ

В настоящее время перед человечеством особенно остро встал вопрос об улучшении экологии, особенно в больших городах. В последних, как правило, сосредоточено большое количество различных предприятий, в том числе, таких как металлургические и химические заводы. В результате работы этих предприятий происходит загрязнение окружающей среды, в том числе атмосферы, продуктами их деятельности. Значительное количество выбрасываемых вредных веществ делают транспортные средства. Так, например, в Донецкой области каждая восьмая тонна загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферу, приходится на эти средства [1, с.24].

Общие выбросы вредных веществ в атмосферу области в 2005 году составили 1862,975 тыс.т [2, с.7]. Стационарные источники загрязнения (заводы и другие предприятия) выбросили 1638,131 тыс.т и передвижные (автомобильный,

железнодорожный, авиационный, морской транспорт) — 224,844 тыс.т. При этом автотранспортом было выброшено 213,592 тыс.т, что составляло 13% от стационарных источников и передвижных 95%. В 13 городах и районах области объёмы выбросов от транспортных средств, превышают объём выбросов от стационарных источников [1, с.24].

В таблице 1 показана динамика выбросов веществ, стационарными источниками загрязнения и передвижными средствами Донецкой области с 1995 по 2005 г.

Таблица 1

Динамика выбросов вредных веществ в атмосферный воздух (тыс.т) [1, с.24]

Источники загрязнения	1995г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.
стационарные	2136,5	1590	1558,7	1580,7	1576,8	1598,3	1638,1
Передвижные средства	157,8	205,3	206,5	211,9	215	237,1	224,9

Данные таблицы показывают, что количество вредных веществ выбрасываемых в атмосферу стационарными источниками по 2003 год уменьшалось, а затем увеличивалось. В то же время передвижными средствами по 2004 г. увеличивалось и лишь в 2005 г. уменьшилось.

На состав атмосферы оказывают большое отрицательное влияние выхлопы двигателей автотранспорта, которые зависят от качества моторного топлива. Используемые для этой цели бензины и дизельное топливо содержат свинец, серу, ароматические углеводороды и другие загрязняющие примеси. Все эти компоненты являются потенциальными отравителями атмосферы. Последние исследования, проведённые ASTM (американское общество по методам испытаний), показали, что уменьшить количество вредных примесей при выхлопе можно путём улучшения качества топлива, в частности, в уменьшении содержания в нем серы [3]. Наличие последней в выхлопных газах вызывает увеличение общей массы выбрасываемых в атмосферу твёрдых частиц, а также препятствует нормальной работе катализатора. Уменьшение содержания серы в дизельном топливе ведёт к значительному увеличению эффективности работы нейтрализатора со снижением выбросов углекислого газа и окислов азота. В настоящее время в мире разработан и освоен способ удаления серы из топлива гидрированием. При этом содержание серы снижается до 0,01 – 0,05%. Но такой способ довольно дорогой по сравнению с переводом двигателя на сжиженный газ.

Для освобождения выхлопных газов от ещё одной части твёрдых выбросов — сажи можно применить мелкочаеистые фильтры, способные задержать до 90% твёрдых остатков выхлопа. Такая установка довольно громоздкая и практически не может быть использована в легковых автомобилях.

Также проводятся работы по внедрению в практику дизельных двигателей с системой питания смесей дизтоплива и воды. Последняя используется для снижения температуры в камере сгорания. При этом КПД двигателя не снижается.

Перспективным является применение водородного топлива при сгорании которого не образуется никаких вредных веществ. При этом энергия сгорающего водорода напрямую превращается в электричество. Если перевести весь автотранспорт на водородные двигатели, воздух в городах станет намного чище. Широкому внедрению таких двигателей препятствует ряд недостатков. Основными из них

являются утечки водорода при его производстве и транспортировке, что ведет к увеличению его в атмосфере.

Для транспортных средств может быть использована солнечная энергия. Например, можно производить легковые, грузовые и спортивные солнцемобили (со скоростью 100 км/ч;) экскурсионные и туристические для санаторно-курортных зон и парков, закрытых для автомобильного транспорта; электровелосипедов, инвалидных колясок и др. [4, с.104].

В Австралии уже 19 лет проводятся ежегодные гонки на солнечных электромобилях на трассе между городами Дарвин и Аделаида (3000 км.). В 1990 году компания « Sanyo » построила самолёт на солнечных батареях, который пересёк всю Америку.

Знаменитый учёный и воздухоплаватель Бертран Пикар проектирует самолёт «Солнечный импульс», на котором планирует совершить беспересадочный кругосветный полёт. Выпускают и морские яхты, использующие энергию ветра и солнца, а в порт заходят только для пополнения запасов еды и воды.

Следует также сказать о таком виде топлива, как биологическое, которое может быть получено при переработке различных видов растений с получением растительных масел и этилового спирта, а также биоотходов.

В странах Африки и южной Америки для двигателей внутреннего сгорания используют растительные масла: подсолнечные, кунжутные, рапсовые и др. Автомобиль «Фольксваген», работающий на рапсовом масле расходует 4-5 л топлива на 100 км. При этом двигатель экологичнее бензинового. Литр бензина стоит 1 доллар, а масла-0,5 доллара. В Германии, соответственно, 2 марки и 1 марка. Из 1 млн. т. соломы можно получить 100 тыс. тонн этилового спирта, 140 млн. м³ метана и десятки тысяч тонн удобрений.

В Бразилии и в других странах в качестве топлива используют этиловый спирт, полученный из сахарного тростника. В США из биомассы получают 6 млн. т. Топливного спирта. На биотопливе работают автомашины в Дании.

Применение биотоплива позволяет сократить выбросы выхлопных газов в атмосферу. Япония обязалась к 2012 году сократить их на 6% по сравнению с 1990 годом.

Следует иметь в виду, что не всякий двигатель способен воспринять экологическое топливо в чистом виде. Поэтому его добавляют к бензину в объёме 3-5% [5]. Доля биологически чистой смеси не превышает 12 млн. литров. На будущее Япония поставила перед собой задачу к 2030 году выпускать 6 млрд. литров биотоплива, что составит 10% от текущего ежемесячного объёма потребления бензина. Японские чиновники считают, что развитие технологии получения биотоплива будет способствовать развитию хозяйства.

В Токио на 50 заправочных станциях продают биотопливо — смесь бензина и биоэтанола [5, с. 93]. Последний получают из кукурузы, сахарного тростника и других сельскохозяйственных культур. Такое топливо успешно используется в США и Бразилии. В Токио уже ходят рейсовые автобусы, работающие на смеси бензина и этанола.

Проектом, принятым Верховной Радой Украины, предусмотрен переход к 2010 году всего транспорта украинских городов с населением более 500 тыс. человек (Киев, Донецк, Харьков, Днепропетровск, Одесса, Запорожье, Львов, Кривой Рог и Николаев) на биотопливо.

Уже в 2008 году доля такого транспорта должна составлять 50%, а в 2009 – 100% . Финансирование такого перехода будет осуществляться за счёт частных

владельцев машин и бюджета. К 2010 году в Украине должно быть построено 20 заводов по производству дизелей мощностью 5 – 100 тысяч единиц в год. Правда, здесь есть проблема перехода частных автовладельцев на биотопливо. Для производителей биотоплива предлагается ввести налоговые льготы.

В США, Канаде и Мексике биотопливо получают путём добавки кукурузного или пальмового масла в солярку. Но производство масел обходится в три раза дороже, чем топливо из нефти. Поэтому доля такого топлива во всей северной Америке не превышает 10%. Для стимуляции биотоплива в Америке водителей машин, у которых вредные выбросы превышают установленные стандарты, штрафуют на 5000 долларов [6]. В Европе биодобавки в основном получают из рапса (сурепки). За вредные выбросы при этом штрафуют только на 300 евро. При этом доля биологических добавок не превышает 5% [7].

По удельному весу в мировом производстве масличных культур рапс занимает 3-е место после сои и хлопка, опередив подсолнечник. При этом следует иметь в виду, что урожай сои, собранный с одного гектара, даёт 250 литров масла, подсолнечника – 600 литров, а рапса – 1100. Автомобиль «Фольксваген», работающий на рапсовом масле расходует 4,5 литров топлива на 100 км. Двигатель экономичнее бензинового. Стоимость 1 литра бензина составляет 1 доллар, а масла 0,5 доллара. В масле нет серы, двигатель не даёт вредных примесей. Запасы такого топлива в отличие от нефти являются возобновляемыми. Подсчитано, что если Украина будет засеивать ежегодно 5 – 5,5 млн. т. гектаров рапсом, она полностью обеспечит свои потребности в моторном топливе.

Проблемой производства биотоплива в Украине более 10 лет занимается центр энергосберегающих технологий фирма «Донецкого государственного университета управления» возглавляемый Турченко Дмитрием [6]. Перед центром он поставил такие задачи:

1. Биотопливо не должно включать нефтяные добавки;
2. Биотопливо должно быть пригодным для существующих двигателей;
3. Технологии получения топлива должны предусматривать возможность использования любых маслосодержащих растений.

Центр предлагает использовать масло, полученное из амброзии, и этиловый спирт. В странах ЕС, США, Бразилии, Австралии 70% производимого спирта идёт в виде добавки к бензину [4]. В Украине же 70% его идёт в питейные заведения. Следует иметь в виду, что производство 1 литра спирта обходится в 2 раза дешевле, чем бензина. В США создан так называемый биоводород (соединение водорода с жирными спиртами). Если Украина кроме масличных добавок будет использовать этиловый спирт, то она сможет не только не импортировать нефть, но и стать экспортёром моторного топлива.

Из изложенного следует, что повышать экономичность автомобильного топлива можно за счёт введения в обычное топливо различных добавок, заменив его другими традиционными (газ) и нетрадиционными видами (солнечной энергии или растительные масла, водород и др.)

РЕЗЮМЕ

Розглядаються питання, зв'язані з екологічністю автомобільного палива. Виявлені достоїнства та недоліки різних його видів. Можна зробити висновок, що екологічність автомобільного палива, може бути підвищена за рахунок введення у звичайне паливо певних добавок і зміною його іншими видами.

SUMMARY

They are considered questions, connected with ecological capacity car fuel. Value and defect different their types are shown. The conclusion is don about that ecological capacity car fuel, can be increased for count of the introduction to usual fuel of the certain additive and change its other type.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. ЭКО Донбасс. Спецвыпуск журнала «Донбасс – Инвест» совместно с Государственным управлением экологии и природных ресурсов в Донецкой области. 2003. – С.23 -27
2. Земля тривоги нашої. За матеріалами доповіді про стан навколишнього природного середовища Донецької області у 2005 році/Під ред.. С.В. Третьякова. – Донецьк, 2006 – 108 с. (с.7 – 10)
3. Специальное предложение для автомобилистов. Мы продолжаем рубрику «Автомобили, комплектующие, сервис»/ Донецк, №1(44), 17 января 2008г. – С.2
4. Голицын М.В., Голицын А.М., Пронина Н.М. Альтернативные энергоносители. – М.: Наука, 2004 – 159с.
5. Энергосбережение. Бизнес. Жизнь II. Всеукраинский промышленно – инвестиционный журнал. №4 (52), 2007. – С. 93
6. *Паршиков А.М.* Перспективы развития энергетики Украины в условиях мировой глобализации/ Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сб. научных трудов 4.IV. Донецк: Дон.НУ, 2007. – с.1634 – 1638.
7. *Сычѳв И.*, Сурепка вместо бензина. Донецкий кряж; №38, 13 – 19 октября 2006 г.

Надійшла до редакції 12.03.2008 року

УДК 330.341.1

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: АЛЬТЕРНАТИВИ ТА АНТАГОНІЗМИ

Борщевський В.В., к.е.н., завідувач відділу транскордонного співробітництва та європейської інтеграції Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

Протягом останніх років значна увага українських вчених-економістів, політиків і господарників приділяється проблемам інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Це стосується як пошуку шляхів інтенсифікації виробничої діяльності українських підприємств, так і створення необхідних умов для залучення інвестицій у сферу високих технологій та галузей «нової економіки».

Актуальність вказаної проблематики посилюється невтішними показниками нашої держави у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності та економічного розвитку. Зокрема, в рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна зайняла 73-тє місце зі 131 країни; в рейтингу конкурентоспроможності

Інституту розвитку менеджменту в Лозані (IMD Lausanne) – 46-е з 55, водночас у рейтингу за індексом сприйняття корупції Transparency International – 118-е зі 180 [7].

Наукові дослідження, присвячені пошуку шляхів інноваційного розвитку України як засобу підвищення показників конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у глобальній економіці 21 ст. проводяться багатьма українськими авторами, що знайшло своє відображення у відповідних фахових публікаціях. Зокрема, ґрунтовний аналіз вищезгаданих проблем міститься у роботах Ю. Бажала, С. Злупка, Ю. Полунєєва, Ю.Макогона, А. Мокія, В. Чужикова тощо.

Водночас, більшість робіт, які стосуються тематики підвищення інноваційного потенціалу України та його реалізації у практичній діяльності вітчизняних підприємств на внутрішніх та міжнародних ринках, розглядають проблему переважно у площині телеологічної парадигми суспільно-економічного розвитку [1]. Тобто, всі процеси, які відбуваються у господарському комплексі України у контексті активізації його інноваційної складової, аналізуються через призму цілеспрямованого впливу на них держави або інших централізованих управлінських важелів.

Як наслідок, практичні рекомендації більшості авторів зводяться до необхідності посилення стимулюючої чи протекціоністської ролі держави. Зокрема, це стосується таких засобів державної підтримки інновацій, як «удосконалення механізмів стимулювання наукових досліджень і координації діяльності академічної та прикладної науки; спрямування державних коштів на наукові дослідження у сфері розробки інноваційних технологій» [4], «підвищення конкурентоспроможності української економіки шляхом диверсифікації її структури та концентрації ресурсів у найбільш перспективних, сучасних галузях» [5], пошук нового покоління державних менеджерів з числа нині успішних бізнесменів, які мають в найближчому майбутньому прийти в політику і в парламент [6].

Нездатність же влади втілювати у площину практичної економічної політики та практику господарського життя країни ці та аналогічні їм раціональні і обґрунтовані пропозиції, пояснюється, насамперед, домінуванням кланово-корпоративних інтересів чи корупцією в системі державного управління: «влада є насамперед засобом реалізації стратегії, тоді як чинний політикум, на жаль, розглядає її як бізнес, тому й декларативні програми слугують лише прикриттям справжніх мотивів приходу в політику – наприклад, прагнення перерозподілити газовий ринок, приватизувати те, що не встигли приватизувати попередники, «захистити» національного виробника від світової конкуренції, створити монополії, а часом і уникнути кримінальних розслідувань» [6].

Однак, якщо на проблему неспроможності влади забезпечувати інноваційний розвиток держави у діючій системі координат глянути під дещо іншим кутом зору, який, репрезентують представники так званої еволюційної парадигми суспільно-економічного розвитку [1], тоді тривала нездатність владних інституцій втілювати у життя мудрі пропозиції вчених економістів чи бодай використовувати їх раціональні аргументи в модернізації окремих секторів економіки, виглядатиме як своєрідна закономірність.

Так, на думку класиків еволюційного підходу, насамперед, Л. Мізеса, Ф.Гаєка, Г. Бекера тощо, централізований вплив влади на економічний розвиток держави та розв'язання проблем слабкої інноваційної бази її економіки, попри всю свою логічність і раціональність, на практиці виявляються об'єктивно неефективними. Зокрема, Ф. Гаєк стверджував, що всі блага цивілізації, як і саме існування людини, досягаються не за рахунок раціонального планування заходів, спрямованих на інноваційний розвиток суспільств, а завдяки «заміні спільних конкретних цілей єдиними абстрактними

правилами», дотримання яких забезпечує максимальну економічну свободу та реалізацію інноваційного потенціалу більшості господарюючих суб'єктів [8].

Таким чином, можна стверджувати, що формування інноваційної моделі економічного розвитку має відбуватися в Україні на основі використання двох взаємопов'язаних важелів державної підтримки. Перший із них, і базовий, - створення в країні конкурентного економічного порядку, який передбачає усунення будь-яких перешкод на шляху відкритої конкуренції підприємств. І лише після того, як будуть створені (конституйовані) головні ланки та інституції, покликані самовідтворювати та захищати конкурентний порядок від тиску монопольних утворень та різного роду олігархічних картелів, можна буде сподіватися на ефективне застосування другого важеля – цільового державного стимулювання пріоритетних галузей. Причому таке стимулювання не повинно стосуватися фінансової (особливо прямої) підтримки окремих підприємств, а концентруватися переважно у площині інформаційної консультативної та промоційної підтримки тих підприємств, які продемонструють у конкурентній боротьбі свою спроможність вести ефективну господарську діяльність на основі реалізації перспективних інноваційних проектів.

Спроможність такого підходу підтверджується досвідом багатьох закордонних держав та практикою формування інноваційних засад економічного розвитку в країнах, які сьогодні виступають лідерами на світовому ринку інновацій. Так, приклад Силіконової долини у США яскраво демонструє наскільки важливими є правила, що конституують економічний порядок, порівняно з централізованим впливом уряду. На думку Г. Бекера «країни, які бажають розвинути свої хай-теківські групи, повинні забезпечити можливість легко наймати і звільняти працівників... У компаній з'являється більше спонук наймати додаткових працівників при формуванні або розширенні, якщо вони зможуть легко скоротити робочі місця у разі ослаблення попиту... У США відносно мало перешкод формуванню нових компаній... Субсидії ж призводять до створення «безпечних» компаній, які переважно є відповідними запитам бюрократів а не ринку. Неймовірну спонтанність набути Долиною, не можна відтворити бюрократичною підтримкою... Історія Силіконової Долини показує, що гнучкий трудовий і фінансовий ринок та обмежена кількість перешкод на шляху до підприємництва є ключовими умовами розвитку високотехнологічних виробництв» [2].

Українська ж практика реалізації інноваційної політики держави за допомогою використання механістичного інструментарію централізованого управління без створення у країні основ конкурентної економіки, свідчить про те, що така філософія «стимулювання інновацій» зазвичай призводить до протилежних наслідків. Так, незважаючи на численні концепції та програми, формально спрямовані на поліпшення інноваційної складової української економіки, на практиці спостерігається ледь не протилежний ефект. Зокрема, деякі дослідники небезпідставно стверджують, що державна інноваційна політика України не лише не забезпечує умова для активізації інноваційної діяльності підприємств, а радше навпаки – гальмує її та «відкриває найширший простір для приватної ініціативи у сфері корупції» [3].

Реальним же джерелом справжнього інноваційного поступу нашої держави в нинішніх умовах може стати лише відкрита конкуренція, заснована на принципах економічного еволюціонізму та ринкової самоорганізації економіки. Основними чинниками, покликаними сприяти інноваційному розвитку української економіки в цьому контексті, мають стати:

- спрощення процедури виходу на ринок та з ринку приватних підприємств;
- мінімізація державних пільг і преференцій (насамперед, фінансових) для суб'єктів господарської діяльності;

- зниження частки державних витрат у ВВП і рівня податкового навантаження на економіку;
- посилення антимонопольного та антикартельного законодавства;
- лібералізація зовнішньої торгівлі.

Реалізація вищеписаних заходів та переведення їх у площину конкретних заходів державної політики дозволить створити в Україні ті правила цивілізованого функціонування ринку, які запустять механізм відкритої економічної конкуренції та створять передумови для реалізації економічного потенціалу та інноваційного ресурсу господарюючих суб'єктів, трансформуючи їх енергію у реалізацію конкретних інноваційних проєктів. Лише на цій основі можна сподіватися на формування повноцінного середовища сталого генерування інноваційного продукту (в т.ч. високих технологій) та розраховувати на гідне місце України в системі глобальної міжнародної конкуренції сьогодення.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются альтернативные концепции инновационного развития украинской экономики на основе эволюционного и телеологического подходов и делается вывод о целесообразности применения первого из них.

SUMMARY

In the article alternative conceptions of innovative development of the Ukrainian economy are examined on the basis of evolutionary and teleological approaches. The conclusion about expedience of application of the first from them is drawn.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Бажал Ю.М.* Еволюційна парадигма економічної реформи // Економіка України. – 1993. - № 8.
2. *Бекер Г.* Силіконова долина у Каліфорнії як символ технологічного лідерства США. *День.* – 2000. - № 110 (22 червня). – <http://72.14.221.104.search?q=cache:VZWGrn4WaRAJ:www.day.ua/49077/>
3. *Борисов А.* Інновації – дзеркало української корупції. – <http://www.zn.kiev.ua/ie/show/534/49256/>
4. *Зв'ягінцев Б. Г.* Удосконалення механізмів державного управління інноваційним розвитком економіки регіонів. // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ. - О., 2006. - Вип. 2 (26). - С. 271-277.
5. *Полунеев:* Вместе ищем компромисс. – Подробности. - <http://www.podrobnosti.ua/opinion/2008/01/23/491063.html>
6. *Полунеев Ю.* Демократія, що не дає стратегії розвитку, може перетворитися на авторитаризм. - http://compete.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=163&Itemid=53&lang=uk
7. *Полунеев Ю.* Прорыв умер. Да здравствует прорыв! – Зеркало недели. – 2008. - № 5 (684). - <http://www.zn.ua/2000/2020/61985/>
8. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. – М.: Новости, 1992. – С. 111.

Надійшла до редакції 14.03.2008 року

УДК 330.31.5:341.1(477)

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ И ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ ЧЛЕНСТВА УКРАИНЫ В ВТО

Дидченко О.И., к.э.н., доцент кафедры «Экономической теории» Приазовского государственного технического университета

Либерализация международной торговли, которая набирает в последние годы высокие темпы благодаря расширению Всемирной торговой организации, развитию различных интеграционных объединений, имеет все более значительное влияние на формирование глобальной мировой экономики. Но одновременно со снижением тарифов и количественных ограничений в настоящее время все большую роль на международных рынках играют технические барьеры в виде стандартов и технических регламентов. Тем более, что в последние годы наметилась тенденция к ужесточению этих мер несмотря на Соглашение ВТО «О технических барьерах в торговле».

Технические нормы как инструмент ограничения международной торговли и защиты национальных рынков и потребителей рассматривался в работах многих современных ученых в рамках теорий международной торговли и внешнеэкономической деятельности: Е.Ф. Авдокушина, О.Г. Белоруса, В.С. Будкина, А.С. Гальчинского, П. Кругмана, Ф.Б. Ларрен, В.К. Ломакина, Ю.В. Макогона, В.Е. Новицкого, М. Познера, А.М. Поручника, Е.П. Пузаковой, Л.Є. Стровского, Сакса Джеффри, Дж. Ю. Стиглица, А.С. Филипенко, В.И. Фомичова и других. Однако им не придавалось должное значение, поскольку большее препятствие составляли тарифные инструменты, количественные ограничения и прочее. Сегодня же вопрос технического регулирования в условиях вступления Украины в ВТО при прогнозируемом росте конкуренции на внутреннем рынке, в том числе и по качеству продукции, выходит на первый план и требует более детального рассмотрения.

Целью данной статьи является необходимость рассмотреть и проанализировать сложившуюся ситуацию в сфере технического регулирования, определить значение для украинских товаропроизводителей существующей в Украине системы стандартизации и сертификации, а также международных требований в этой сфере.

Повышение качества продукции в условиях глобализации экономики считается основой ее конкурентоспособности и динамичного поступательного развития производства. С другой стороны качество реализуемых на рынке страны товаров имеет прямое отношение к национальной безопасности, защите потребителей и окружающей среды. Особенно в условиях ускорения научно-технического прогресса, который вызвал появление новых технологий и техники, продуктов и товаров. Именно поэтому в XXI в. важнейшей составной частью предпринимательства является следование концепции качества, что нашло отражение и было закреплено законодательно во многих странах мира (рис. 1).

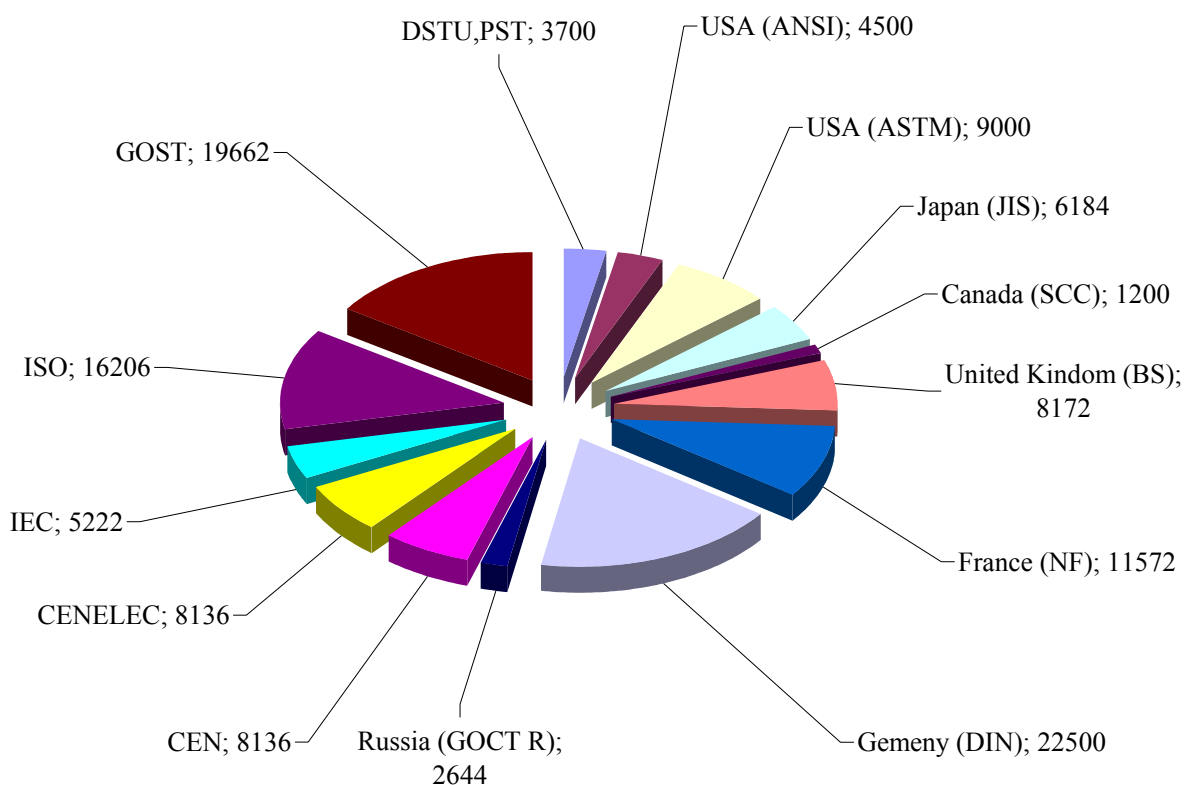


Рис. 1. Состав основного мирового фонда нормативных документов в сфере стандартизации.

Начало этому процессу было положено в первой трети XX в., когда предпринимательская деятельность начала складываться как составная часть так называемого «общества потребления», основной целью которого является удовлетворение потребностей своих сограждан. Законодательно эта концепция была оформлена впервые в США в 60-х г. как политика активной защиты государством потребителя от проникновения на рынок недоброкачественной продукции. При этом основной идеей принятого в США закона о защите прав потребителя была ответственность производителя за качество предлагаемых потребителю продуктов. Потребитель и его требования являются высшим критерием по сравнению с возможностями и желанием производителя. И сегодня это положение является приоритетным для США как в сфере стандартизации, так и сертификации товаров, а позиция – жесткой.

В настоящее время концепция «общества потребления» считается сформированной достаточно полно. Важнейшими ее составными частями являются:

- Свобода торговли, т.е. снятие технических, политических и иных барьеров;
- Развитие системы государственной и общественной защиты прав потребителя;
- Развитие системы сертификации третьей стороной и не зависимой экспертизы;
- Воспитание в потребителе нетерпимости к некачественной продукции.

В сфере свободы торговли и снятия технических барьеров в рамках работы Всемирной торговой организации было заключено Соглашения по техническим барьерам в торговле (ТБТ). Однако, требования Соглашения являются более декларативными, что используется многими странами для защиты своего рынка и потребителей. Так, в нем предусмотрено следующее: «...ни одной стране не должно быть воспрепятствовано принятие мер, необходимых для обеспечения качества ее экспорта, или защиты жизни и здоровья людей, животных или растений, охраны окружающей среды, или предотвращения обманной практики, причем на том уровне, который она считает целесообразным...». Главное, чтобы соблюдалось положение относительно равенства условий торговли: «Члены обеспечивают применительно к техническим регламентам, чтобы товарам, импортируемым с территории любого члена, предоставлялся режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется подобным товарам национального происхождения и подобным товарам, происходящим из любой другой страны».

Используя эти положения и мотивируя снижением уровня интеллекта жителей Европы, ЕС ввело новые нормы технического контроля – REACh (Registration, Evaluation, Authorization of Chemicals) – и обязательную сертификацию (исключительно в сертификационном центре в Хельсинки и без признания сертификатов других сертификационных центров и других стран) продукции металлургии, химии, сельского хозяйства, пищевой промышленности. По подсчетам экспертов украинским производителям подобная мера будет стоить 1-1,5 млрд. грн. в год.

В рамках стратегического курса Украины на интеграцию в ЕС представляет интерес и сама система обеспечения качества продукции и защиты потребителя на внутреннем рынке. Так, при отсутствии обязательной стандартизации, в странах ЕС действуют 400 технических регламентов и на законодательном уровне закреплена ответственность предпринимателя, в том числе уголовная, за производство и реализацию некачественной продукции, работает государственный рыночный надзор относительно безопасности продукции. На предприятиях Европы внедрены стандарты качества ISO 22000 (тогда как не все украинские предприятия работают с соблюдением требований ISO 9000).

Такая же политика ужесточения требований к качеству и регулирующих эту сферу стандартов и технических регламентов проводит Япония. Кроме того, обязательная сертификация импортной продукции предусмотрена практически для всех групп ввозимых товаров.

В Украине сегодня регулируют вопрос стандартизации, технической регуляции и оценки соответствия такие основные Законы: «О стандартизации», «О подтверждении соответствия», «Об аккредитации органов из оценки соответствия», «О метрологии и метрологической деятельности»; а также относительно обязательной сертификации продукции Законы: «О защите прав потребителей», «О государственной регуляции импорта сельскохозяйственной продукции», «Об охране труда», «О качестве и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья», «О связи», «О дорожном движении», «О транспорте», «О разрешительной деятельности в сфере использования ядерной энергии», «О туризме». Государственный Комитет Украины по вопросам технической регуляции и потребительской политики (Госпотребстандарт) является центральным органом исполнительной власти в сфере стандартизации и технического регулирования, а также специально уполномоченным органом исполнительной власти в сфере оценки соответствия.

Согласно действующего законодательства и в рамках переговорного процесса с ВТО и ЕС, действующими в Украине является 4156 национальных стандарта,

гармонизированных с международными и европейскими. Из них 293 принято до 2000 года, 457- в течение 2001 года, 340 – в 2002 году, 517 – в 2003 году, 596 – в 2004 году, 900 – в 2005 году, 628 – в 2006 году, 460 – в 2007. Необходимо привести в соответствие еще 3005 национальных стандартов. Все стандарты, согласно действующему законодательству, утверждены и введены в действие приказами Госпотребстандарта.

Кроме закрепленных на законодательном уровне норм и требований к качеству продукции в мировой практике большое значение имеют независимые сертификационные центры и организации, которые пропагандируют и помогают предприятиям внедрять систему менеджмента качества. Наиболее известной и распространенной из них является система менеджмента качества ISO. Так, в 1987 г. после выхода первого издания стандартов серии 9000 начался бум по использованию этих стандартов в менеджменте качества предприятий, осознавших великолепные возможности этих стандартов для построения управляемой системы качества и использования процедуры сертификации в конкурентной борьбе. В первом эшелоне сертифицировали свои системы качества индустриальные гиганты Японии, Америки, Европы. Затем в движение по созданию и сертификации систем качества включились средние и малые предприятия. С 1990 г. во многих странах внедрение систем качества стало элементом государственной политики. С 1992 г. проявилась тенденция сертификации систем качества не только промышленных предприятий, но и сферы услуг (отелей, сервисов, ресторанов и т. д.), а затем и государственных органов управления. Так, в США летом 1997 г. сертифицировалось Федеральное агентство по управлению имуществом.

Эффективность внедрения системы качества на примере английских предприятий отражена в табл. 1.

Таблица 1

Эффективность внедрения системы качества в Англии

Экономический показатель деятельности	компании					
	крупные		средние		малые	
	ISO 9000	Средний показатель в отрасли	ISO 9000	Средний показатель в отрасли	ISO 9000	Средний показатель в отрасли
Рентабельность, %	4,4	1,9	4,9	1,9	6,8	1,9
Возврат капитала, %	16,6	7,7	16,2	7,7	17,7	7,7
Объем продаж на одного работающего, тыс. фунт. ст.	93,5	47,7	62,2	47,7	3,7	47,7
Прибыль на одного работающего, тыс. фунт. ст.	3,6	0,9	29	0,9	4,2	0,9
Инвестиции в расчете на одного работающего, тыс. фунт. ст.	21,2	20	23,9	11,0	18,9	11,0

Из таблицы видно, что использование сертифицированной системы качества позволило увеличить рентабельность предприятия в три – четыре раза.

В Украине существует четкая тенденция к увеличению числа предприятий, внедривших у себя систему качества, однако этот процесс происходит недостаточно интенсивно. Основными причинами отсутствия интереса украинских предприятий можно назвать следующие:

- нестабильность экономической ситуации, делающей затраты на внедрение системы качества неоправданными с точки зрения руководства. Как показывает опыт, отдача от внедрения системы качества может проявиться лишь через определенное время (для крупных предприятий – два-три года);
- отсутствие экономической политики государства, направленной на поддержку качества;
- отсутствие системы базового образования и непрерывного повышения знаний в области качества (начинает формироваться, но поколение активных предпринимателей не было охвачено системой образования);
- отсутствие ориентации на потребителя (основной постулат качества), ориентация на получение сиюминутной прибыли;
- психологическая установка «наличие сертификата на продукцию – означает качество», т.е. даже те предприятия, которые имеют сертификаты в области качества, внедрили ее на бумаге, а не на практике;
- отсутствие привычки к документации процессов и процедур (психологический дискомфорт руководства и сотрудников).

Такое положение в сфере сертификации и обеспечения качества продукции отрицательно скажется на конкурентоспособности отечественных предприятий после вступления Украины в ВТО, которое при своевременной ратификации соглашения Верховной Радой запланировано на июнь 2008 года. Основными условиями вступления нашего государства в ВТО в сфере технического регулирования являются следующие:

1. С момента вступления Украины в ВТО все действующие национальные и региональные стандарты будут добровольными, за исключением тех, на которые имеется ссылка или о которых говорится в технических регламентах, разработанных, для защиты национальной безопасности, интересов государства, препятствия использованию обманчивых практик, защиты здоровья и жизни людей, животных, или растений и защиты окружающей среды. До 30 декабря 2011 року Украина обеспечит использование международных стандартов как основы для всех собственных технических регламентов согласно со Статьей 2.4 Соглашения по техническим барьерам в торговле и графиком.

2. Относительно видов продукции, которая требует оценки соответствия, и для которой стандарты еще не были гармонизированы с соответствующими международными стандартами, импортные продукты будут считаться соответствующими действующим украинским стандартам и техническим регламентам Украины, если органы по оценке соответствия, признанные Украиной, подтвердят, что такие продукты соответствуют действующим международным стандартам, региональным или национальным стандартам, идентичным таким стандартам.

3. Украина будет продолжать уменьшать число категорий продукции, которая подлежит обязательной сертификации третьей стороной, учитывая широкое признание декларации поставщика о соответствии (SDOC), без требования регистрации или согласования с украинскими государственными органами, согласно соответствующему техническому регламенту, до конца 2011 года. Украина предоставит пересмотренный перечень продукции, которая подлежит обязательной сертификации, в ВТО до 31 января 2012 года.

Однако, форсируя события в сфере технического регулирования, 17 января 2008 года Секретариатом президента Украины был подан на рассмотрение и утверждение

Верховной Радой Законопроект № 1363 «О внесении изменений в некоторые Законы Украины (относительно стандартизации и обязательной сертификации)». В результате принятия данного законопроекта в Украине будет отменена обязательная сертификация отечественных и импортных продуктов питания, снят контроль за качеством питьевой воды и ввозом в Украину пестицидов и агрохимикатов, отменена обязательность стандартов во всех сферах деятельности, в том числе – в работе связи, транспорта, обеспечения национальной безопасности.

Обязательная сертификация была введена Декретом Кабинета Министров Украины «О стандартизации и сертификации» в 1993 году. Необходимость этой меры была вызвана либерализацией внешней торговли Украины, когда продовольственные рынки нашей страны заполнили некачественные импортные продукты питания. Эта мера применяется не только в отношении импортных товаров, но и отечественных, что полностью соответствует соответствующим требованиям заключенного Соглашения по техническим барьерам в торговле.

Сегодня, по данным Государственного комитета статистики до 95 % продуктов питания, которые реализуются на рынке Украины, отечественного производства, а пищевая промышленность Украины является одной из наиболее конкурентоспособных отраслей. Импортные продукты, не соответствующие требованиям украинских стандартов, попадают в страну исключительно в качестве контрабанды, поскольку при прохождении таможенного контроля сертифицируется каждая партия товара. Стоимость такой процедуры достигает в некоторых случаях 10 тысяч долларов, но это незначительно влияет на удорожание продукции, однако создает существенные проблемы импортерам. Поэтому Секретариатом Президента Украины предлагается заменить обязательную сертификацию добровольной, как это принято в Европе, а стандарты – техническими регламентами, на разработку которых предусматривается 6 месяцев.

В настоящее время, в Украине начиная с 2000 года, разработано всего 24 технических регламента. Из них утверждено 4, и ни один из них не имеет отношения к продуктам питания. То есть, потребительский рынок продуктов питания фактически окажется незащищен при отмене обязательной сертификации, поскольку понятно, что недостающие технические регламенты вряд ли будут разработаны в 6 месячный срок. Непонятно также, зачем перечеркивать проделанную за 7 лет работу и вводить что-то новое, когда всегда считалось более грамотным и экономичным подходом – усовершенствовать старую систему.

Вопрос качественного питания населения, питьевой воды является важнейшим для обеспечения национальной безопасности Украины, население которой пострадало от Чернобыльской катастрофы и испытывает серьезную техногенную нагрузку. Так, по данным ООН, за 2004-2005 гг. индекс развития человеческого потенциала у Украины упал с 70 на 78 место в мире, в первую очередь, за счет сокращения продолжительности жизни в среднем на 3 года. Аналогичные результаты получены в докладе Программы развития ООН «Индекс развития человеческого потенциала», при расчете которого был проведен анализ демографической ситуации, развития рынка труда, материального благосостояния, жизненных условий, уровня сферы медицины и образования, финансирования человеческого развития, состояния окружающей среды.

Тенденция ухудшения демографической ситуации в Украине, где человек живет на 11 лет меньше, чем в западноевропейских странах, является одной из важнейших современных проблем. Особенно ярко выражена она в таких экологически кризисных промышленных регионах как Донецкая, Днепропетровская, Луганская, Запорожская, Харьковская область.

Ухудшение качества жизни и питания, увеличение количества неблагополучных семей способствуют росту заболеваемости населения активным туберкулезом, увеличению числа страдающих от йододефицита и анемии. Экологическая ситуация, последствия Чернобыльской аварии при некачественном питании добавляют микроэлементозы - патологические состояния, вызванные недостатком, избытком или дисбалансом макро- и микроэлементов.

Импортные продукты питания с использованием всех новых достижений генной инженерии, гормонов роста, антибиотиков и вредных пищевых добавок будут дешевле. При этом население Украины не богато. Около 60 % имеют ежемесячный доход менее 1250 грн. или 250 \$, в качестве и вредности некоторых составляющих не очень разбираются. В этой ситуации большинство украинцев будут покупать более дешевую импортную продукцию, не задумываясь о последствиях, таких как: вытеснение отечественных производителей и сокращение рабочих мест в сфере производства продуктов питания, отрицательное влияние на здоровье, в том числе репродуктивное.

Общественный совет при Госпотребстандарте Украины совместно с Федерацией профсоюзов 5 февраля 2008 года по результатам общественного рассмотрения предложенных изменений в законодательстве вынес решение не поддерживать Законопроект № 1363 «О внесении изменений в некоторые Законы Украины (относительно стандартизации и обязательной сертификации)» на следующих основаниях:

- Отмене обязательной сертификации должен предшествовать переходной период, во время которого необходимо внедрить технические регламенты на определенные виды продукции, разработанные в соответствии с требованиями директив Европейского союза. Предоставить возможность подготовки отечественных производителей к выполнению требований технических регламентов, внедрить гармонизированные с мировыми национальные стандарты.

- Принятие законопроекта негативно повлияет на обеспечение выполнения статьи 42 Конституции Украины, а именно: «Государство защищает права потребителей, осуществляет контроль за качеством и безопасностью продукции и всех видов услуг и работ...».

- Принятие законопроекта ставит отечественного производителя в неравные условия в сравнении с импортером, что нарушает требования Соглашения по техническим барьерам в торговле Всемирной торговой организации (наши экспортеры будут поставлены в неравные условия с импортерами, поскольку в других странах мира сертификация является обязательной).

Однако, несмотря на приведенные факты в пользу отклонения внесения изменений в действующее законодательство по обязательной сертификации депутатами Комитета Верховной Рады Украины по вопросам промышленной и регуляторной политики и предпринимательства Законопроект № 1363 «О внесении изменений в некоторые Законы Украины (относительно стандартизации и обязательной сертификации)» был допущен к рассмотрению в первом чтении. Это свидетельствует о недооценке рядом депутатов необходимости обуздания импортной экспансии в интересах национальной безопасности, защиты прав потребителей и отечественных производителей, закрепленных Конституцией Украины.

Вывод:

1. Снятие тарифных барьеров, заключенные договоренности и взятые Украиной обязательства при вступлении в ВТО приведут к значительному ужесточению конкуренции на внутреннем рынке. В данной ситуации единственным выходом и непереносимым условием выживания и дальнейшего развития для отечественных предприятий является повышение качества предоставляемых услуг, выполняемых работ и

производимых товаров. У украинских производителей есть незначительный запас времени на повсеместное внедрение систем менеджмента качества.

2. На данном этапе необходима разработка и использование со стороны государства набора инструментов, стимулирующих повышение качества отечественных товаров, работ, услуг. Требуется проведение широкомасштабной информационной кампании для информирования украинских производителей об изменениях, которые произойдут в правилах ведения бизнеса с момента вступления Украины в ВТО, о необходимости внедрения систем менеджмента качества.

3. Со стороны государственных органов в переходной период, который дан Украине ВТО в сфере технического регулирования, должна проводиться разумная, обоснованная и осторожная политика, направленная на обеспечение национальной безопасности и защиты населения, поддержки отечественного производителя. Вступление Украины в ВТО не требует и не означает отмену обязательной сертификации и стандартизации немедленно. Ликвидация обязательной сертификации сегодня приведет к необратимым последствиям для страны, а восстановить защитные механизмы отечественного рынка и потребителей в условиях вступления в ВТО будет сложно и практически невозможно. Поскольку, восстановление технических барьеров потребует проведения переговоров со всеми 151 странами-членами организации.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута ситуація у сфері технічного регулювання, визначено значення для українських товаровиробників стандартизації, що існує в Україні системи, і сертифікації, а також міжнародних вимог в цій сфері.

SUMMARY

In the article a situation is considered in the field of the technical adjusting, a value is certain for the Ukrainian commodity producers of existing in Ukraine of the system standardization and certification, and also international requirements in this sphere.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: «Юристъ», 2001. – 366 с.
2. *Білорус О.Г.* Економічна система глобалізму: Монографія. – К: КНЕУ. – 2003. – 360 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л.Е. Стровского – М: «ЮНИТИ», 1999. – 822 с.
4. Економічна енциклопедія в 3-х т. / За ред. С.В. Мочерного, – К.: Академія, 2001. – Т.1 - 849 с.
5. Економічна енциклопедія в 3-х т. / За ред. С.В. Мочерного, – К.: Академія, 2001. – Т.2 - 846 с.
6. Міжнародна економіка. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В., Ржепішевського К. І. – К.: ЦНЛ. - 2004.
7. *Мочерний С., Фомішин С.* Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства // Економіка України. – 2006. – №5 –С. 47-55.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редакції 04.03.2008 року

УДК 331.5

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Ляш О.І., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

Глибокі сутнісні суперечності нинішнього цивілізаційного процесу висувають особливі вимоги до довгострокової соціально - економічної стратегії в Україні. Необхідно скоригувати загальну спрямованість трансформаційного процесу, надати йому сучасних цивілізованих форм, знайти такі шляхи та механізми входження у світову економіку, які б дали змогу максимально скористатися позитивними наслідками глобального розвитку і водночас мінімізували економічні й особливо соціальні труднощі, пов'язані з адаптацією національної економіки до закономірностей світової господарської системи.

Ринок праці та зайнятість населення є важливою складовою економічної системи держави. Забезпечення стабільного прозорого функціонування ринку праці є однією з умов інтенсивного розвитку економіки України. Виконання цієї умови в трансформаційний період можливе лише за наявності певних економічних важелів регулювання ринку праці. У вітчизняній економічній літературі до останнього часу були відсутні комплексні дослідження з питань функціонування та регулювання ринку праці та формування ефективної стратегії зайнятості населення. Простежується й одностороннє трактування поняття регулювання, яке розглядається лише з позицій держави, що в свою чергу свідчить про спрощений підхід до вивчення питання ринку праці та проблем зайнятості населення, і потребує подальшої розробки.

Вимагає наукового обґрунтування і створення системи економічних важелів регулювання ринку праці та зайнятості населення, яка б відповідала трансформаційним процесам в Україні. На сьогодні існують значні розбіжності щодо ґрунтовних досліджень взаємодії економічних інструментів, і насамперед, трудових нормативів.

Застосування економічних методів у функціонуванні та регулюванні ринку праці та зайнятості населення активно досліджується світовою економічною наукою. Вивченню цих питань присвячено чимало праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених.

Проблематика ринку праці та зайнятості населення висвітлюється у працях В. Васильченка, В.Петюха, В. Книш, А.Рофе, Б.Збишко, М. Шаленка, Е. Лібанової, А. Баланди, В. Мікловди, С. Лучик, А. Чикуркова, В. Приймак, О. Позняк, О. Моргулець, І. Кравченко, О. Гуревич, М. Гуць та інших.

Дослідженню ключових моментів зайнятості населення присвячено ряд праць зарубіжних вчених, зокрема: Р. Еренберга, Р. Смита, Д. Рікардо, П. Самюельсона, Дж. Кейнса та інших.

Разом з тим в існуючих наукових розробках виділяються ті чи інші аспекти зайнятості населення та функціонування ринку праці [3,4,5] і певною мірою відсутнє комплексне відображення застосування шляхів покращення зайнятості населення та формування ринку праці в цілому.

Метою наукової статті є визначення сутності, ролі та закономірностей розвитку вітчизняного ринку праці та формування стратегії зайнятості населення в умовах ринкової економіки.

Отже, зайнятість населення відноситься до домінуючих проблем економіки України, що створює необхідні умови для відтворення населення, зумовлює рівень його життя і водночас - це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням власних та суспільних потреб, що не протирічить законодавству та приносить дохід і заснована на принципах забезпечення свободи праці, заборони примусової праці, забезпечення державою умов для реалізації права на працю та на захист від безробіття.

Така доволі важлива і одночасно глобальна «функція» зайнятості населення містить багато протиріч внаслідок складної структури цієї проблеми та невизначеності і мінливості внутрішніх та зовнішніх факторів а також відсутності механізмів її вирішення.

Складність і актуальність вирішення проблеми зайнятості населення в окремому регіоні, такому як Західний, посилюється ще й відсутністю цілеспрямованої державної економічної політики у сфері зайнятості, що була б органічно пов'язана та узгоджена з напрямками економічного і соціального розвитку держави і регіонів, з проблемою навчання і відповідно з політикою держави у сфері освіти та науки, з бюджетною політикою, і мала б адресну фінансову та організаційну підтримку

Існує декілька інтегральних підходів до аналізу і вирішення складних проблем управління. Один з них – стратегічний.

Стратегія може розглядатися як модель адекватного реагування з боку регіону на проблеми зайнятості, незбалансованість ринку праці, запобігання масовому безробіттю внаслідок структурної перебудови економіки регіону, створення додаткових гарантій щодо працевлаштування працездатних громадян працездатного віку, забезпечення умов щодо знаходження роботи і збереження місця роботи, працевлаштування молоді, навчання і перенавчання робочої сили в регіоні, необхідністю посилення соціального захисту безробітних та координації органів виконавчої влади, обласних, місцевих центрів зайнятості, профспілок і працедавців у проведенні ефективної політики зайнятості та регулюванні ринку праці.

Генеральною метою розробки стратегії є покращення зайнятості населення при дотриманні Конституційного права громадян на свободу праці, повну та своєчасну винагороду за неї, на вибір професії та роду заняття, на освіту.

Важливим моментом у процесі стратегічного планування є розробка стратегії виходячи з окремих її складових, основними з яких є:

- Стратегія економічної активності населення досліджуваного регіону.
- Стратегія участі населення у підприємницькій діяльності.
- Стратегія забезпечення якості і конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці.

1. Стратегія економічної активності населення Львівської області.

Економічна активність населення, яка традиційно вимірюється рівнем зайнятості, рівнем безробіття та рівнем економічної активності - це такий стан суспільства, при якому забезпечення активності можливе за умови росту трудового потенціалу населення, а саме:

- здатності людини бути зайнятою і зберігати роботу, тобто самостійної зайнятості, створення одноосібних володінь, розвиток домашніх господарств, фермерства;

- вирівнювання шансів міського і сільського населення при працевлаштуванні і по доходах;

- запобігання прихованого безробіття, росту вартості і якості життя,
 - реформування соціально-трудових відносин на селі внаслідок розпаювання та передачі землі у приватну власність;
 - підтримки неконкурентоспроможних трудових ресурсів в депресивних регіонах Західних областей України та монофункціональних містах;
 - пом'якшення соціальних наслідків закриття неперспективних підприємств.
- Аналіз економічної активності населення Львівської області дозволяє стверджувати про диспропорції на ринку праці України (табл. 1.) [6].

Таблиця 1

Економічна активність населення за статтю та місцем проживання у Львівській області станом на 2006 рік

Показники	Од. виміру	Населення:				
		всього	жінки	чоловіки	міське	сільське
1. Економічно активне населення: - у віці 15-70 років; - працездатного віку.	тис. осіб	1166,9	558,0	608,9	699,3	467,6
		1066,7	489,8	576,9	664,6	402,1
2. Рівень економічної активності: - у віці 15-70 років; - працездатного віку.	у % до населення відповідної вікової групи	61,2	56,9	65,7	59,2	64,5
		67,6	64,9	70,1	67,3	68,2
3. Зайняте населення : - у віці 15-70 років; - працездатного віку.	тис. осіб	1070,1	518,6	551,5	645,2	424,9
		970,0	450,4	519,6	610,5	359,5
4. Рівень зайнятості: - у віці 15-70 років; - працездатного віку.	у % до населення відповідної вікової групи	56,1	52,9	59,5	54,6	58,6
		61,5	59,7	63,1	61,8	61,0
5. Безробітне населення: - у віці 15-70 років; - працездатного віку.	тис. осіб	96,8	39,4	57,4	54,1	42,7
		96,7	39,4	57,3	54,1	42,6
6. Рівень безробіття: у віці 15-70 років; - працездатного віку	у % до економічно активного населення відповідної вікової групи	8,3	7,1	9,4	7,7	9,1
		9,1	8,0	9,9	8,1	10,6

Аналіз економічної активності населення у регіоні показує, що незважаючи на більш високий, ніж у жінок, рівень зайнятості (59,5 % та 52,9 % відповідно), абсолютна

величина безробітних чоловіків вища за жінок і інерція пошуку ними роботи менша. Так, станом на 2006 рік у Львівській області нараховувалося в середньому 57,4 тис. безробітних чоловіків та 39,4 тис. безробітних жінок. Рівень безробіття зазначених категорій населення в розрізі статеві - вікової ознаки становив 9,4% та 7,1% відповідно.

Проблематичними сегментами ринку праці є безробіття молодих людей, осіб з низьким рівнем кваліфікації, жінок, мешканців села. У 2006 році надалі спостерігається значний ріст населення у продуктивному віці, що з одного боку становить шанс для динамічного розвитку економіки, а з іншого - вимагає узгоджувати кваліфікацію, знання та вміння цих осіб з вимогами ринку, тобто забезпечити їх конкурентоспроможність. Як свідчать дані розрахунків, при значно вищій економічній активності сільського населення (64,5%), рівень безробіття міського населення є значно нижчим і становить 7,7%, тоді як рівень безробіття в сільській місцевості зупинився на позначці 9,1%.

Щодо сільської зайнятості населення зазначимо, що у Західному регіоні вона має таку специфіку, що на цій території проживає третина населення регіону, а в аграрному виробництві працює лише п'ята частина усіх зайнятих. Цього факту достатньо, щоб зрозуміти особливості ринку праці на селі, обсяги сільського безробіття, для зменшення якого треба спрямовувати сільське господарство і сільську зайнятість у ринкове середовище, де аграрна освіта повинна знадобитися господарям, які добре обізнані з сучасними виробничими, організаційними, ринковими та іншими технологіями.

Українська статистика відбиває й іншу ситуацію. В Україні в цілому сьогодні спостерігається підвищення економічної активності населення, зростання зайнятості і скорочення безробіття.

За даними Державного комітету статистики України, чисельність зайнятого населення в Україні за 9 місяців 2007 року досягла найвищого рівня за останні вісім років і склала 59,1% – це більше, ніж у ряді країн-членів ЄС. Зростання рівня зайнятості відбулося в усіх регіонах країни. Найвищий рівень зайнятості за 9 місяців 2007 року спостерігався в Києві (64,7%), а найнижчий – в Івано-Франківській та Тернопільській областях (54,5%) [7].

За даними Міжнародної організації праці, в 2006 році в світі нараховувалося 191,8 млн. безробітних, що на 35 млн. більше, ніж 10 років тому (при цьому 2,8 млрд. чоловік мають роботу). Останніми роками рівень зайнятості зростає в усіх регіонах світу, окрім країн Північної Африки і Близького Сходу (переважно арабських). У цих країнах зафіксований найвищий рівень безробіття - 13,2% від працездатного населення. На другому місці – «чорна Африка» з 9,7%. У розвинених країнах рівень безробіття в 2006 склав 6,7% [8].

2. Стратегія участі населення у підприємницькій діяльності з метою забезпечення продуктивної зайнятості.

Суттєвим чинником, що сприяє зменшенню надлишкової пропозиції робочої сили і збільшенню задоволеного попиту є активна політика працедавців при вирішенні проблем зайнятості, їх зацікавленість у збільшенні попиту на робочу силу, стримана політика звільнень, незацікавленість використання робочої сили на протязі неповного робочого дня.

Зазначимо, що процеси грошової приватизації не звільняють інвесторів від Державна політика у сфері зайнятості та створенні нових робочих місць реалізуватиметься через подальшу реструктуризацію державних підприємств із залученням інвестицій для розвитку підприємництва у виробничій сфері на умовах

модернізації виробництва і ефективного функціонування підприємств у післяприватизаційний період.

Розв'язання проблем зайнятості в агропромисловому комплексі буде пов'язано з розгортанням програм підтримки регіональної реформи (кредитні і освітні програми, виробництво сільськогосподарської техніки). Поширюватиметься фермерство і приватні господарства, в стратегічному періоді стимулюватиметься розвиток на селі переробного та інших промислів, послуг рекреації та туризму, інших видів діяльності. Робочі місця в агропромисловому комплексі створюватимуться за умови застосування пільгового законодавства щодо процедур заснування, оподаткування і звітності агрофірм.

З метою розвитку виробництва, активізації зайнятості населення, збільшення кількості робочих місць повинні створюватися спеціальні економічні зони, напрацьовуватися законодавча база з питань розвитку підприємництва, підтримки регіонів з критичною ситуацією на ринку праці.

Щодо підприємництва, слід відзначити високий рівень ділової активності населення Львівської області. Так, високою є підприємницька активність населення у сфері торгівлі (33,4 % від загальної кількості малих підприємств). У сільському господарстві здійснює діяльність не більше 8% малих підприємств, у будівництві 7,2 %, у готельному і ресторанному господарстві та промисловості – 6,4 % та 19,3 % відповідно (рис. 1) [9].



Рис. 1. Розподіл (питома вага) малих підприємств за видами економічної діяльності у Львівській області у 2006 році

3. Стратегія забезпечення якості і конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці.

Спеціалісти визначають «якість робочої сили» як сукупність якостей людини, які проявляються у процесі праці і обумовлюються кваліфікацією й особистими характеристиками працівника: його фізіологічними і соціально-психологічними особливостями, станом здоров'я розумовими здібностями), а також адаптованістю, у тому числі гнучкістю, мобільністю, вмотивованістю, інноваційністю, профорієнтованістю і профпридатністю.

З метою практичної оцінки якості робочої сили нами було проведено соціологічне обстеження, яке ґрунтувалось на анкетному опитуванні працівників торговельних

підприємств м. Львова. Соціологічне дослідження проводилось у II півріччі 2006 року, до опитування було залучено 180 осіб, серед яких керівники торговельних підприємств та працюючі власники (співвласники), самозайняті (зайняті індивідуальною трудовою діяльністю) та наймані працівники.

Ринкові умови вносять свої корективи в зміст поняття «кваліфікація», яке сьогодні варто трактувати не лише як сукупність професійних знань та навичок для безпосереднього виконання роботи, а й якості, які забезпечують більш успішну конкуренцію працівників на ринку праці та гарантують місце роботи і відповідний дохід [10]. Є.Л.Богданова в систему показників аналізу ринку праці пропонує включити показник рівня конкурентоспроможності, який визначається як ступінь можливостей працівника витримати конкуренцію з боку реальних або потенційних претендентів на його робоче місце або претендувати самому на інше, більш престижне [11].

Від рівня конкурентоспроможності працівника залежить специфіка його трудової поведінки (особливості прийняття рішень, оцінка середовища тощо), рівень реалізації і розвитку особистого трудового потенціалу. Слід відзначити, що категорія «конкурентоспроможність» є більш місткою ніж якість, і спирається на неї. Відмінність між конкурентоспроможністю і якістю робочої сили обумовлена тим, що навіть при умові незмінності останньої, конкурентоспроможність постійно змінюється під впливом кон'юнктурних змін на ринку праці.

Оцінити власну конкурентоспроможність на ринку праці було запропоновано працівникам торговельної сфери. Вивчення їх відповідей засвідчило, що близько 69% з них вважають себе конкурентоспроможними у ринкових умовах господарювання. При цьому 54% опитаних мають можливість говорити про власну конкурентоспроможність завдяки великому досвіду роботи, близько 40% - через високий рівень отриманої освіти, 27% - завдячують енергійності, комунікабельності, схильності до адаптації та інноваційності (в більшості - це особи до 30 років). Розподіл конкурентоспроможності респондентів за статусом зайнятості (найманий працівник, самозайнятий, керівники-власники/співвласники) та їх відповіді щодо трудових установок представлені у табл. 2

Таблиця 2

Оцінка власної конкурентоспроможності та трудові установки зайнятих Львівщини (на прикладі сфери торгівлі)

(% до кількості опитаних)

Категорія зайнятих	Варіанти відповіді			
	Позитивно оцінюють власну конкурентоспроможність на ринку праці	Напружена робота зазвичай приносить і краще життя	Краще життя зазвичай залежить від випадку та зв'язків, аніж від напруженої роботи	Важко відповісти
Наймані працівники	51	48	43	9
Самозайняті (індивідуальна трудова діяльність)	67	53	40	7
Керівники-власники/співвласники	83	72	14	14

Сама сутність поняття якості робочої сили визначає важливість такої особистої характеристики працівника, як його властивість адаптації до нових умов, здатність пристосовуватись до змісту та специфіки трудової діяльності і безпосередньо до

соціального становища, а також вміння вдосконалювати ділові та особисті якості. Адаптованість працівника може бути професійною, психофізіологічною, соціально-психологічною.

Як засвідчило соціологічне дослідження, 78,9% опитаних все ж спробують адаптуватись до запропонованого режиму роботи, однак, 61,4% не згодні пристосовуватись до неприйнятних умов праці і спробують змінити місце праці. Це свідчить про усвідомлення самоповаги, рішучості, впевненості у собі, а також ще раз підкреслює їх впевненість у конкурентоспроможності на ринку праці.

Визначення галузевих пріоритетів створення нових робочих місць пов'язано з державною підтримкою галузей, які здатні забезпечити максимально швидке збільшення обсягів валового продукту України, визначає рівень економічної безпеки країни і створюють матеріально-технічну базу виробництва, а також забезпечують розвиток інфраструктури, функціонування комунальної сфери та медицини.

Звернемося до варіантів прогнозу подій на ринку праці у стратегічному періоді на прикладі Львівської області.

В основу нормативного варіанту прогнозу покладено документи стратегічного рівня Послання президента «Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011рр.» у яких передбачено до 2011 року включно щорічний приріст валового продукту в середньому 6,5%. Якщо цей параметр перенести на Львівський регіон, закласти середньорічний темп приросту валового продукту - 6%, то пропорції між продуктивністю праці і зайнятістю можуть виглядати так: ВП (3,8%), продуктивність праці (4,7%), зайнятість (1,8%). На основі цих даних розробимо прогноз зайнятості населення у Львівській області на 2007 – 2009 роки (табл.3).

Таблиця 3

Прогноз зайнятості та безробіття населення Львівської області
у 2007 – 2009 роках

Показники	Роки		
	2007	2008	2009
Трудові ресурси, тис. осіб	1068,3	1070,1	1073,4
Чисельність зайнятих у всіх видах економічної діяльності, тис. осіб	1072,2	1075,4	1076,5
Рівень зайнятості населення у віці 15 – 70 років (в середньому за рік), %	62,6	63,7	64,8
Чисельність безробітних, визначена за методологією МОП, тис. осіб	96,0	86,9	75,6
Рівень безробіття, визначений за методологією МОП, %	7,8	6,9	6,1
Рівень економічної активності, %	68,2	69,4	70,1

Аналіз наведених параметрів свідчить про те, що для ринку праці Львівської області будуть характерні наступні зрушення:

- стабілізація обсягів працездатного населення працездатного віку на рівні 1068,3– 1073,4 тис. осіб;
- поступове збільшення чисельності населення, зайнятого економічною діяльністю (з 1072,2 тис. осіб у 2007 році до 1076,5 тис. осіб у 2009 році), переважно за рахунок розвитку самостійної зайнятості населення, активізації діяльності підприємств споживчої кооперації, приватних, сімейних, фермерських господарств;

- збільшення чисельності населення, зайнятого такими видами економічної діяльності, як сільське господарство, торгівля, громадське харчування і сфера послуг;

- поступове зменшення чисельності безробітних, визначеної за методологією МОП з 96,0 тис. осіб у 2007 році до 75,6 тис. осіб у 2009 році і зниження рівня безробіття, визначеного за методологією МОП – відповідно з 7,8% до 6,1%.

Державною політикою у сфері формування ефективної політики зайнятості населення до 2009 року є:

- переорієнтація ринку освітніх послуг на роботодавців;
- підвищення якості робочої сили;
- інтеграція професійної освіти в європростір;
- співробітництво прикордонних регіонів держав, що межують з Україною, у питаннях розвитку прикордонної міграції та взаємного регулювання діяльності громадян, які працюють за межами своєї держави [2].

Виходячи з вищенаведених розрахунків, на визначено, що основними напрямками стратегії економічної активності населення Львівської області є:

- 1) забезпечення зайнятості жінок і самозайнятість;
- 2) забезпечення молодіжної зайнятості в межах обласних програм «Зайнятість молоді»;
- 3) запобігання довготривалого сімейного безробіття;
- 4) забезпечення сільської зайнятості і розвиток домашніх господарств та одноосібних володінь;
- 5) сприяння зайнятості неконкурентоспроможних трудових ресурсів в депресивних і монофункціональних містах.

Щодо стратегії піднесення ділової активності працедавців на перспективу повинні бути:

- 1) зацікавленість і співучасть фірм у проведенні маркетингових досліджень ринків продуктів (робіт, послуг) і ринків праці;
- 2) впровадження інвестиційних проектів щодо створення нових робочих місць;
- 3) удосконалення організації використання інформаційної мережі Інтернет для оптимізації попиту і пропозиції на ринку праці;
- 4) державне (нормативне і законодавче) сприяння розвитку підприємництва в регіонах, зокрема сприятливого інвестиційного клімату для створення вільних економічних зон, розвитку сфери послуг, створення малих і середніх підприємств;
- 5) забезпечення комплексності програм проведення соціально-економічної, промислової політики, програм розвитку аграрного сектору і підприємництва у регіоні і скерування їх на зайнятість населення;
- 6) реалізація принципу соціального партнерства між працедавцями, профспілками, органами влади на місцях при укладанні угоди.

В напрямку розробки стратегії забезпечення якості і конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці, однією з умов визначення майбутньої ситуації на ринку праці можна вважати впровадження реформи освіти, яка передбачала б:

- поширення середньої освіти як широко профільного навчання;
- забезпечення більш професійної мобільності випускників;
- врахування в навчальних програмах елементів економічного навчання для активного виходу на ринок праці;
- започаткування у школах осередків орієнтації та професійного посередництва, які б спрямовували молодь до відповідного вибору професії.

Отже, стратегія зайнятості населення та формування ринку праці має бути розроблена на підставі Державної програми зайнятості і враховувати положення нормативних і законодавчих актів України, а також програми соціально-економічного розвитку України у стратегічному періоді.

Треба очікувати, що реалізація стратегії стане результативною відповіддю на проблеми, які стоять перед економікою регіону, зокрема: зменшенню великої пропозиції робочої сили на ринку праці, що є зокрема результатом реструктуризації неефективних секторів економіки, зменшенню рівня та напруженості безробіття, а також виступатиме як протидія поширенню тіньової сфери працевлаштування.

РЕЗЮМЕ

По результатам исследования рассчитаны стратегические параметры занятости и безработицы населения на примере Львовской области, которые свидетельствуют о позитивных тенденциях на рынке труда, в частности, снижение уровня безработицы и соответственно повышение уровня занятости населения.

SUMMARY

As a result of research the strategic parameters of employment and unemployment of population on the example of the Lviv area are expected, which testify to the positive tendencies on the market of labour, in particular, decline of level of unemployment and accordingly increase of level of employment of population.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Україна. Закон. Про зайнятість населення. - N 804-ХІІ (804-12) від 01.03.91 року.
2. Україна. Кабінет Міністрів України. Постанова. Про основні напрями проведення державної політики зайнятості на період до 2009 року від 5 липня 2006 року №922.
3. *Книш В., Моргулець О.Б.* Проблеми ринку праці України // Вісник КІБіТ. – 2006. - №1.
4. *Кравченко І., Гуревич О.* Трансформація ринку праці в контексті глобалізаційних процесів // Вісник ТАНГ. – 2002. - №8.
5. *Гуць М.І.* Сучасні тенденції глобалізації економіки та її зв'язок з ринком праці // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. - №1.
6. Економічна активність населення за статтю та місцем проживання у Львівській області станом на 2006 рік. Львівське обласне управління статистики (веб-сайт www.stat.lviv.ua).
7. Веб-сторінка Державної служби зайнятості (<http://www.dcz.gov.ua>).
8. Зниження рівня безробіття відповідає загальній тенденції прискорення економічної динаміки в Україні// Щотижневий аналітичний моніторинг. *Макроекономіка*. Випуск 25 (67). 20 –26 жовтня 2007 р.- С.3-5.
9. *Васильців Т. Г.* Розробка стратегії розвитку малого бізнесу в малих містах з урахуванням світового досвіду, визначення першочергових завдань в цій сфері (веб-сайт Національного Інституту стратегічних досліджень. <http://www.niss.gov.ua>).
10. *Богиня Д.* Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 1999. - №6.– С.3-8.
11. *Богиня Д., Грیشнова О.* Основи економіки праці: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2000. – 313с.

Надійшла до редакції 04.03.2008 року

УДК 339.5

ЩОДО НАПРЯМКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЗИТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ

Жаліло Я.А., к.е.н., зав. відділу Національного інституту стратегічних досліджень
Белінська Я.В., к.е.н., старший науковий співробітник Національного інституту стратегічних досліджень

Підписання протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) та повноцінна інтеграція до СОТ, яка має завершитися до кінця 2008 року, відкривають широкі можливості для розвитку національної економіки. Загалом доцільно виокремити три основних групи чинників, які мають позитивно впливати на національний соціально-економічний розвиток:

- збільшення обсягів експорту за рахунок покращення умов торгівлі на світовому ринку для вітчизняних підприємств;
- підвищення добробуту споживачів за рахунок посилення конкуренції між імпортними та вітчизняними товарами, яке повинне привести до підвищення якості та зниження цін продукції;
- поліпшення інвестиційного іміджу країни внаслідок адаптації національного регуляторного законодавства з міжнародно визнаними нормами.

Позитивні перспективи, які відкриває перед країною набуття членства, досить широко висвітлені в низці праць, зокрема – в [1], [2], [3]. Чималою є й кількість досить критичних публікацій, насамперед українських та російських науковців, автори яких наголошують на значних загрозах для національної економіки, пов'язаних зі зростанням її відкритості, різким посиленням конкурентного тиску на вітчизняних виробників тощо [4], [5], [6], [7]. Проте переважна більшість авторів, формулюючи рекомендації щодо державної політики адаптації до членства України в СОТ, зосереджує свою увагу навколо зменшення чи обмеження впливу очікуваних негативних наслідків. Натомість питання посилення ефекту позитивного потенціалу членства, як правило, залишаються поза увагою.

В цій статті нами буде зроблено спробу встановити основні проблеми, які можуть стати на заваді справдження позитивних очікувань від набуття Україною членства у СОТ, запропонувати механізми перетворення цього позитивного потенціалу на практичний відчутний результат.

Для формування збалансованого науково обґрунтованого ставлення до факту вступу України до СОТ слід, насамперед, усвідомити, що сам лише вступ, створюючи потенційні позитивні можливості, не містить інституційних механізмів їх практичної реалізації. Як засвідчує практичний досвід країн Центральної та Східної Європи, вступ до СОТ не став чинником нарощування обсягів експорту та поліпшення платіжного балансу. Навпаки, внаслідок інтенсифікації імпорتنих потоків помітно зросло від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу цих країн. Відтак, як показує досвід значного числа країн – членів СОТ, реалізація позитивного потенціалу членства вимагає подолання низки органічно поєднаних з ними ймовірних ризиків, а саме:

- затягування економіки країни в експортну модель розвитку, яка характеризується випереджаючим зростанням обсягів реалізації продукції

вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках при слабкому впливі цього зростання на становище на внутрішньому ринку;

- погіршення структури експорту через випереджаюче зростання експорту сировинної та низькотехнологічної продукції завдяки спрощенню її доступу на зовнішні ринки (в т.ч. через послаблення або скасування експортних обмежень);
- загострення проблеми обмеженості технічних (насамперед інфраструктурних) можливостей національної економіки для забезпечення посилення експортної активності;
- неготовності до послідовного захисту інтересів національних експортерів у міжнародному правовому середовищі;
- зростання присутності на ринку низькоякісної, небезпечної для споживачів імпортової продукції;
- наявності ознак несприятливості інвестиційного клімату (насамперед через макроекономічну та політичну нестабільність).

Відтак завдання практичної реалізації потенціалу позитивного впливу членства України в СОТ на національний соціально-економічний розвиток повною мірою належать до сфери відповідальності національної економічної політики.

Зростання відкритості національної економіки, яке відбувається внаслідок вступу країни до СОТ, посилює важливість загального процесу підвищення конкурентоспроможності, оволодіння сучасними чинниками конкурентоспроможності та поліпшення інвестиційного клімату в країні, чому мають сприяти відповідні заходи державної структурної політики, зокрема – у сферах заохочення інноваційного розвитку, ресурсозбереження, підвищення ефективності організації економічних процесів тощо.

Поряд з цим, поточна ситуація в Україні переконує у неможливості швидкого проведення необхідних макроекономічних перетворень. В цих умовах посилюється потреба у використанні спеціальних стимулів розвитку експорту та наближення до світових стандартів інституційно-організаційного забезпечення зовнішньоторговельної діяльності. Відтак доцільною та стратегічно важливою видається розробка та впровадження спеціальної стратегічної програми адаптації та реалізації потенціалу членства України в СОТ, що, до речі, передбачено затвердженим Кабінетом Міністрів України проектом Програми діяльності уряду «Український прорив». З нашої точки зору, така програма має передбачати:

- програму спеціальних заходів, спрямованих на компенсацію очікуваних короткострокових негативних наслідків від вступу до СОТ;
- умови та терміни системного захисту пріоритетних галузей економіки з максимальним використанням механізмів, дозволених системою угод ГАТТ/СОТ;
- завдання інституційних та економіко-правових змін, необхідних для застосування захисних засобів у повному обсязі;
- завдання та методики подолання дискримінаційних обмежень щодо українських компаній на зовнішніх ринках;
- завдання щодо підготовки фахівців, які будуть здатні використовувати правові норми СОТ і діючу систему вирішення суперечок для відстоювання інтересів України на зовнішніх ринках;
- визначення стратегії поведінки України як члена СОТ в процесі подальшого формування правил розвитку світових торговельних зв'язків.

Варто наголосити на тому, що наявність вищезгаданої програми, поряд з іншим, слугуватиме також уникненню небажаних політичних спекуляцій навколо вступу України до СОТ та очікуваної ратифікації протоколу Верховною Радою України, загальному поліпшенню ставлення до членства в СОТ у суспільній свідомості.

Враховуючи, що головним бенефіціаром включення України до міжнародного торговельного клубу та, як наслідок, поліпшення можливостей для реалізації товарів на ринках країн-членів СОТ, зазвичай вважається експортери, основний акцент політики реалізації позитивного потенціалу членства України в СОТ має бути наданий формуванню дієздатної системи підтримки експортної діяльності.

В умовах стабільної тенденції зростання собівартості продукції українських підприємств, необхідності переходу від цінових чинників конкурентоспроможності до таких, що ґрунтуються на якості, технологічному рівні продукції та ефективності збутової мережі; зважаючи на зростання конкуренції на основних ринках збуту українського експорту та очікуване сповільнення темпів економічного зростання у світовому масштабі, використання можливостей, які відкриває членство в СОТ для українських експортерів, вимагає відповідної політики підтримки розвитку експортоорієнтованих виробництв та удосконалення структури товарного експорту в напрямку збільшення в ньому частки товарів з високим рівнем доданої вартості.

Збільшення обсягів експортних доходів дозволить компенсувати втрати національної економіки внаслідок збільшення обсягів імпорту, а також згортання чи вимушеної переорієнтації виробництв, які програли у конкурентній боротьбі, має стати джерелом ресурсів для структурної перебудови та модернізації національної економіки, бюджетних коштів, необхідних для компенсації негативного соціального ефекту від посилення конкурентного тиску на українські компанії.

Поліпшенню становища в експортній сфері сприятимуть:

- проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо спрощення митних процедур з країнами – основними торговельними партнерами України, ухвалення міждержавних документів щодо координації єдиних принципів страхування ризиків, здійснення валютного і експортного контролю;
- спрощення та підвищення прозорості механізмів відшкодування ПДВ експортерам, впровадження методів оперативного виявлення недобросовісних звернень за відшкодуванням;
- впровадження механізмів експортного кредитування та експортного страхування, включаючи створення, або визначення серед існуючих, спеціалізованої фінансової установи у цій сфері (за експертними оцінками, на фінансову підтримку експорту в розвинених країнах витрачається в середньому 0,35 %, в Росії – 0,15 % ВВП);
- підтримання конкурентоспроможного реального курсу валюти з урахуванням курсової динаміки в країнах – основних торговельних партнерах, що формує адекватні цінові стимули і прийняття заходів щодо компенсації можливого негативного впливу зміцнення національної валюти на експорт;
- полегшення доступу до імпортних складових, необхідних для експортного виробництва через усунення імпортних тарифів, створення системи відшкодування імпортного мита або розвиток вільних експортних зон;
- узгодження питання взаємного визнання технологічних стандартів України та ЄС та визнання відповідними структурами ЄС вітчизняних робіт з стандартизації та сертифікації;

- забезпечення системної підтримки національних експортерів на зовнішніх товарних ринках за допомогою економічної дипломатії, надання підтримки на вищому політичному рівні реалізації стратегічно важливих експортних контрактів, оперативне реагування на торговельні конфлікти з метою їх якнайшвидшого врегулювання;
- поглиблення транскордонного співробітництва як на західному, так і на північному та східному кордонах, розширення прав місцевих органів влади у цьому процесі, широке залучення до зовнішньоекономічної діяльності середнього та малого бізнесу;
- створення програми розвитку міжнародного співробітництва України на провідних напрямках науково-технологічного розвитку та участі вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній науково-виробничій кооперації.

Комплексність наведених завдань обумовлює потребу в потужній міжвідомчій координації їх виконання, поєднанні зусиль органів державної влади, місцевого самоврядування та корпоративного сектору, забезпеченні їх послідовності та наступності. У зв'язку з цим видається доцільною розробка Експортної стратегії України як стратегічного документу, який має визначити завдання та інструменти:

- стимулювання розвитку експортоорієнтованих виробництв для забезпечення сталого економічного зростання економіки України;
- диверсифікації товарної структури експорту та утвердження стратегічно важливих ролі та місця України у світовому поділі праці;
- нарощування конкурентоспроможності України на світових ринках;
- забезпечення економічної безпеки держави в експортних процесах.

Як засвідчує міжнародний досвід, з урахуванням вимог СОТ економічне стимулювання експорту може здійснюватися у наступних формах.

1. Субсидування (компенсації) процентної ставки українським експортерам промислової продукції. Згідно вимог СОТ, країни, що практикують державну фінансову підтримку експорту за допомогою прямих кредитів/фінансування, рефінансування або у формі часткової компенсації процентної ставки, повинні застосовувати ставки, які не будуть нижчими за відповідні комерційні процентні ставки, що діють на міжнародному ринку. Ринкові ставки за експортними кредитами, які щомісячно переглядаються, на цей час складають 5,5-6,0 %. Тому, якщо українському експортеру Укресімбанком надаватиметься кредит в доларах під 10 % річних, субсидування 4,0-4,5 % є з позицій СОТ цілком припустимим.

2. Страхування експортних кредитів у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій іноземних країн, гарантії платіжних зобов'язань банку-агента (передусім, виділення державних гарантій за позиками Укресімбанку, а також відшкодування його видатків у зв'язку з наданням ним авансових гарантій за контрактами українських експортерів). Страхування має покривати не лише традиційні комерційні, але і політичні ризики та поширюватися на широке коло товарів і країн.

3. Діяльності експортно-кредитних агенцій (ЕКА) – структур, що займаються страхуванням ризиків експортерів. Вони можуть існувати не лише у формі спеціалізованих державних агентств, але і у вигляді банків – державних, приватно-державних або приватних страхових компаній. За експертними оцінками міжнародного досвіду, в середньому діяльність ЕКА забезпечує додатково 12 % приросту експорту країни, а один додатковий долар їхнього бюджету забезпечує в середньому приблизно 302 дол. додаткового експорту. На поточному етапі в Україні розвиток ЕКА стримується необхідністю сплати страхових внесків за рахунок прибутку. Зокрема, в

межах проекту Укрексімбанку з розвитку експорту Світовий банк встановив маржу інвестиційних проектів на рівні не нижче 15 %. За такої норми прибутку з участі у системі кредитування виявилися виключеними деякі базові підприємства, у т.ч. металургійні.

Для практичного застосування зазначених інструментів стимулювання експортної діяльності в Україні необхідно:

- вдосконалити законодавчу базу з метою заохочення страхування комерційних ризиків при проведенні експортних операцій (насамперед в частині віднесення страхових внесків на собівартість продукції);
- розробити механізми та критерії компенсації коштами державного бюджету процентної ставки за експортними кредитами в межах мінімально дозволеної ставки кредитування, що насамперед видається доцільним щодо експортної діяльності малих підприємств, із конкурсним відбором отримувачів цієї допомоги;
- встановити порядок надання державних гарантій за експортними кредитами на трирічний бюджетний період з можливістю їх коригування при ухваленні закону про бюджет на відповідний рік;
- передбачити при розробці Державного бюджету на 2009 рік створення Фонду страхування експортних кредитів;
- визначити уповноважений банк для реалізації державних програм експортного гарантування та кредитування (ймовірно – Укрексімбанк), із наділенням його достатньо високою самостійністю в ухваленні рішень за наданням фінансових гарантій (за чітко встановленими правилами), запровадити механізми прискорення його подальшої капіталізації.
- розробити механізми залучення до системи надання державних гарантій відділень, філіалів і дочірніх банків українських банків за кордоном, що дозволить активніше використовувати зовнішні фінансові ресурси на користь українських фірм-експортерів;
- розглянути можливість створення Державної корпорації страхування експортних кредитів і інвестицій як основного інституту розвитку і реалізації експортного потенціалу.

Суттєвим чином реалізації додаткових можливостей, які надає вступ до СОТ українським експортерам, має сприяти надання інформаційно-методичної та правової підтримки просуванню продукції національних виробників на зарубіжних ринках. Недостатній досвід більшості українських компаній у веденні ефективної зовнішньоекономічної діяльності, а також активні дії потужних промислових угруповань країн-торговельних партнерів України щодо обмеження доступу на ринки цих країн роблять надання такої підтримки діяльності українських експортерів принципово важливим. Це вимагатиме:

- забезпечення поінформованості про зміни законодавства, пов'язані зі вступом до СОТ, надання методичної та практичної допомоги в організації господарської діяльності підприємств в нових умовах, організації навчання керівних кадрів підприємств, в тому числі – малого й середнього бізнесу, діяльності в умовах СОТ;
- розширення та забезпечення доступності мережі інформування про динаміку кон'юнктури на провідних світових товарних ринках, умови діяльності на них, прогнози кон'юнктури тощо, як силами державних науково-дослідних установ, так і шляхом надання державних замовлень недержавним аналітичним центрам та інститутам;

- надання спеціальної правової підтримки здійснення експортної діяльності підприємствами малого й середнього бізнесу, в тому числі – шляхом створення на засадах державно-приватного партнерства спеціалізованих експортних корпорацій;
- розробки регіональних програм здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до стратегічних цілей та пріоритетів, з посиленням повноважень органів місцевої влади у виборі методів та інструментів реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств на місцевому рівні, широким залученням середнього та малого бізнесу до зовнішньоекономічної діяльності, насамперед в рамках транскордонного співробітництва;
- реформування діяльності торговельних представництв за кордоном, з орієнтацією її на ефективну цільову підтримку національних експортерів на зовнішніх товарних ринках, зокрема – в торговельних суперечках та антидемпінгових процесах, які проводяться щодо українських компаній;
- надання інформаційно-методичної, а також фінансової підтримки участі українських компаній у міжнародних виставках, ярмарках, проведення спеціалізованих промоційних акцій на перспективних для розвитку українського експорту ринках, розвиток та інтеграція інтернет-ресурсів, які здійснюють поширення інформації щодо товарних пропозицій українських компаній;
- поширення обміну досвідом адаптації до вимог СОТ та норм і стандартів ЄС, насамперед – з країнами – новими членами Євросоюзу, а також з державами – членами СНД, які вступили, або вступають до СОТ.

Не менш важливим напрямком, поряд із підтримкою розвитку експорту, має стати забезпечення реального позитивного ефекту для українських споживачів. Реалізація потенціалу підвищення добробуту вітчизняних споживачів за рахунок зростання конкуренції на внутрішньому ринку між вітчизняними та імпортними товарами вимагає забезпечення від припливу низькоякісної, небезпечної для споживача імпортової продукції. Така загроза цілком імовірна, зважаючи на збереження невисокої купівельної спроможності переважної більшості населення України та лібералізацію системи контролю за якістю в рамках угод СОТ. Відтак пріоритетами державної політики у цій сфері мають стати посилення контролю за якістю та безпекою продукції, її відповідністю національним та міжнародним стандартам, чому сприятимуть:

- проведення переговорного процесу та укладення двосторонніх міждержавних угод щодо активізації боротьби з контрабандою у відносинах з країнами – основними торговельними партнерами України;
- вдосконалення засобів митного контролю, зокрема в частині адекватного встановлення митної вартості товарів, з метою запобігання явній та прихованій контрабанді та ввезенню товарів, небезпечних для здоров'я людей та довкілля;
- реорганізація системи технічного регулювання для упередження загроз національним інтересам держави, запобігання негативного впливу надходження в Україну демпінгової продукції, розвитку національних галузей промисловості та захисту прав споживачів шляхом:
 - укладання двосторонніх угод з країнами – членами СОТ щодо взаємного визнання робіт з оцінки відповідності;
 - прискорення вступу Національного агентства з акредитації України до Європейської асоціації з акредитації;

- цілеспрямованого підвищення рівня оснащення випробувальних лабораторій та їх акредитації за міжнародними стандартами, підвищення рівня кваліфікації їх працівників;
- запровадження нормативів і стандартів Комісії «Кодекс Аліментаріус», передбачених Законом України «Про безпечність і якість харчових продуктів»;
- розробки згідно відповідних директив ЄС та впровадження Законів України «Про державний ринковий нагляд» та «Про відповідальність за дефектну продукцію».

Набуття Україною членства в СОТ відкрило додаткові можливості для участі України у регіональних інтеграційних процесах. Ефективна регіональна інтеграція спроможна створити для України сприятливі умови для зміцнення позицій в регіональному поділі праці, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, поглиблення коопераційних процесів.

Подальша реалізація переваг членства через розширення участі в регіональній економічній інтеграції має відбуватися в рамках:

- інтенсифікації діалогу між Україною та ЄС у напрямку підготовки Угоди про створення зони вільної торгівлі, в основу якої важливо покласти концепцію поетапної послідовної імплементації економічних механізмів режиму вільної торгівлі;
- створення зони вільної торгівлі в рамках Єдиного економічного простору, яка відповідає загальним принципам СОТ, з першочерговим утворенням міждержавного органу вирішення торговельних суперечок;
- посилення економічної складової діючих міждержавних регіональних об'єднань, учасником яких є Україна, зокрема СНД, ОЧЕС, ГУАМ.

Реалізація переваг від створення зони вільної торгівлі з ЄС має базуватися на довгостроковій стабілізації торговельних стосунків України з країнами Європейського Союзу на паритетних засадах. Тому її формування має виходити із необхідності поетапної лібералізації доступу на вітчизняний ринок із чітко визначеними часовими межами. Слід добиватися згоди ЄС на застосування стосовно України асиметричної торговельної політики, за якої Україна матиме перехідний період для закріплення власних позицій на ринках ЄС. Принципово важливо сконцентрувати переговорний процес навколо вирішення наступних пріоритетних завдань:

- зняття діючих антидемпінгових заходів щодо українських виробників та запобігання (запровадження «раннього попередження») новим антидемпінговим процесам;
- забезпечення дієвого правового захисту інтересів українських компаній на ринку ЄС;
- розширення спільних інвестиційних проектів за участю європейського капіталу в стратегічних галузях української економіки;
- реалізація спільних проектів у сферах забезпечення енергетичної безпеки України та ЄС;
- розширення промислово-технологічного співробітництва та науково-технічної кооперації України з країнами ЄС, в тому числі – в рамках оновлення Лісабонського процесу.

Таким чином, реалізація позитивного потенціалу членства України в СОТ вимагатиме системи заходів економічної політики держави, яка відповідає міжнародній практиці та враховує можливі перешкоди, які виникатимуть на шляху отримання практичного результату від нових можливостей для України. Пошук оптимальних

заходів та інструментів економічної політики у цьому напрямку мав би стати предметом подальшого наукового пошуку.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются проблемы реализации положительных возможностей, открывающихся для украинской экономики после вступления страны в ВТО. Сделан вывод о необходимости осуществления государством специальной политики в этом направлении, предложена система стратегических направлений и задач такой политики.

SUMMARY

In the article the problems of realization of opportunities, opened for Ukrainian economy after WTO accession have been studied. It is concluded that special Government policy directed to this realization is necessary. The system on strategic directions and tasks of this policy has been suggested.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Осика С. Г., Пятницький А. С.* Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі. - К.: Укр. акад. зовн. торг. - 1999.
2. Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении.- М.: Весь мир, 2004.
3. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития РОССИИ и стран СНГ: Руководство.- М.: Весь мир, 2006.
4. *Котилко В.В.* Оценка кризисных ситуаций, связанных с вступлением государств - участников СНГ во Всемирную торговую организацию // Национальные интересы, приоритеты и безопасность.- 2007.- № 9.- С.38-43.
5. *Мартьянов О.* Забезпечення економічної безпеки України в контексті її вступу до СОТ // Стратегія розвитку України.-2005.-№1.-С.30-35.
6. *Кузьяев К.* Вступление России в ВТО: сценарии возможных последствий и отраслевые особенности нового торгового режима // Общество и экономика.-2006.-№2.- С.136-146.
7. *Чиркин А.* Предстоящее вступление России в ВТО и потенциальные экономические риски //Вопросы экономики.-2005.-№5.-С.132-139.

Надійшла до редакції 03.03.2008 року

УДК 330.341.1

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВСТУПУ УКРАЇНИ В ВТО

Корж М.В., к.е.н., доцент ДГМА

Донецький регіон є центром важкого машинобудування, що традиційно-склався, у зв'язку з високою концентрацією крупних промислових підприємств, тому на його

економічний стан робить вплив, перш за все положення справ в промисловості. За статистичними даними 2006 року промислові підприємства області забезпечують більше 20% сукупного об'єму продукції, що випускається, в Україні. Так «на неї припадає більше половини валової доданої вартості області та майже п'ята частина загальнодержавного обсягу реалізованої промислової продукції. У 2006р. область забезпечила кожну другу тонну виробленого в Україні коксу, 46% сталі, по 45% готового вугілля, чавуну та готового прокату чорних металів, 26% сталевих труб, 23% азотних мінеральних доголиви, п'яту частину сірчаної кислоти, 13% електроенергії, шосту частину цементу, стільки ж шиферу» [1, 7].

Впродовж декількох десятиліть цей регіон був одним з ведучих в індустрії колишнього СРСР і був найбільш успішним. В результаті в практику системи управління підприємствами даної сфери міцно укорінилися традиції жорсткої ієрархічності, що у свою чергу привело до втрати гнучкості виробництва, а, отже, і здатності швидко реагувати на зміни в навколишньому економічному просторі. Формування такого положення також сприяло в умовах функціонування командно-адміністративного механізму господарювання гарантовано стійке постачання всіма необхідними ресурсами і безперешкодний збут готової продукції крупної промисловості регіону. Після закінчення деякого інерційного періоду в ранніх перехідних умовах української економіки спостерігалася загальна нестабільність, що було заздалегідь зумовлене «внешніми умовами – разрушением устоявшихся хозяйственных связей, инфляцией, кризисом платежеспособности, свертыванием инвестиционных проектов, спадом производства, резким сужением рынков сбыта выпускаемой продукции, другими негативными факторами, сопутствующими экономическому кризису» [2, 57].

У свою чергу, Г.Дмитренко підтверджує цю позицію і обґрунтовує її таким чином: «произошло полное отождествление понятия «рыночная экономика» с понятием «эффективная экономика», и это несмотря на то, что с точки зрения целей и средств их достижения данные понятия несут различную смысловую нагрузку. Из поля зрения как бы ускользнуло то обстоятельство, что в странах с развитой рыночной экономикой она строилась на крепком производственном фундаменте, в основе которого лежала и лежит сегодня заряженность предприятий на рост объемов производства, постепенное улучшение качества продукции, снижение затрат ресурсов. То есть тех параметров, которые называются параметрами эффективного производства» [3, 39].

Така постановка питання підкріплюється результатами досліджень провідних вітчизняних учених О.Амоши, Э.Либановой, В.Гееца, Д.Богини, В.Бевз і ін.. На підставі проведених досліджень О.Еськов свідчить, що на початку проведення реформування економіки України «был взят курс на отстранение государства от процесса хозяйственного управления, хотя заранее было очевидно, что такой курс нес в себе многие деструктивные элементы» [2, 58]. При цьому економіка країни втратила стабільність, що просто необхідне для нормального функціонування сталої виробничої системи командно-адміністративного періоду. Крім того, мав місце такий рівень економічних і політичних потрясінь, що традиційні схеми управління підприємствами зіткнулися з проблемою неможливості адекватно їх відпрацьовувати, що з'явилося достатньо серйозною перешкодою на шляху вивільнення реального потенціалу вітчизняних крупних підприємств.

Дана політика привела в середині 90-х років до економічної кризи, як вихід з якої була запропонована програма, так званих «радикальних економічних реформ». Цей період В.Геец характеризує таким чином: «За цей годину відбулися процеси

поглиблення суперечностей, спад виробництва, фінансова криза 1998-1999 років і, нарешті, підйом, який розпочався у 2000 році і продовжується вже п'ять років, якщо враховувати очікувані підсумки 2004 долі. Хоча за розумів збільшеного за роки реформ ступеня нерівномірності розподілу доходів у розрахунку на душу населення навіть високі темпи економічного зростання не є гарантією мінімізації диференціації населення за майновими показниками і показниками, що характеризують дохід населення. Якщо в 1986-1990 роках коефіцієнт Джині складав в Україні 0,24, то в період 1996-1998 років, коли прикладалися значні зусилля щодо трансформації змін, цей показник досяг, як і у Росії, величини 0,47» [5, с.4].

Донецький економічний регіон в перехідній період окрім загальноекономічних проблем ще зіткнувся і з втратою привілейованих позицій, особливо дана тенденція наочна у сфері машинобудування. Цей процес В.Панков коментує таким чином: «у цілому положення справ у цій ключовій галузі промисловості істотно відстає від вимог сучасної управлінської парадигми. Вкрай низький залишається питома вага машинобудування в галузевій структурі виробництва: якщо в 1990 р. становила 30,7%, то в 2001 р. – 11,5%, а в 2002р. – 12,2% відповідно. Недостатньо ефективним є процес відновлення і випуску високотехнологічної наукоємкої продукції, впровадження інновацій і інвестиційної діяльності. Значною є питома вага збиткових підприємств галузі» [6, с.7]. Проте така тенденція нестабільності має місце не тільки в машинобудуванні, але і у всій промисловості в цілому і збереглася аж до 2006 року. Так, не дивлячись на те, що загальний об'єм промислового виробництва в Донецькому регіоні за 2006 рік виріс на 6,1 % в порівнянні з попереднім, в 2005 році мало місце зниження на 7,9%. А якщо проводити порівняння з 1990 роком, то зниження даного показника складає 24%.

Темпи розвитку машинобудівної галузі Донецької області демонструє динаміка об'ємів виробництва, приведена в таблиці 1 [1, с.59-60].

Таблиця 1

Виробництво найважливіших видів машинобудівної продукції (шт.)

Тип машинобудівної продукції	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.
Машини і устаткування для металургії, добувної промисловості і будівництва	32102	24210	16229	15425
Підйомне і такелаж устаткування	625	1042	1244	618
Виробництво верстатів	56	120	105	
Машини сільськогосподарського призначення	3150	2238	1979	1026
Електричні машини і апаратура	86197	90506	96824	1721761

Таким чином, не дивлячись на розгляд внутрішнього ринку як одного з найбільш важливих чинників економічного зростання, для глибоко аналізу економічного стану держави недостатньо досліджувати тільки перерозподіл грошових доходів його суб'єктів на користь домашніх господарств, як рекомендують окремі автори [7]. Продемонструвати сказане можна наступними статистичними даними. Так, протягом 2002-2003 років спостерігається падіння доходів населення України з 117,1% до 116,5%, а потім в 2004-2005 роках - зростання з 127,2% до 135,1%, відповідно [8, 2-11]. Проте дані заходів опинилося не достатньо, щоб уникнути уповільнення темпів зростання національної економіки, а отже ослабити залежність внутрішнього ринку від кон'юнктури зовнішнього. Це підтверджується падінням індексу глобальної конкурентоспроможності України з 68-го місця серед 117 країн в 2005 році до 78 місця серед 125 країн в 2006 році при відносній стабільності кумулятивній абсолютній оцінці нашої держави (відповідно, 3,97 і 3,89) [9].

У умовах, що склалися, назріла необхідність кардинальної зміни, як сталої практики управління, так і деяких особливостей організації виробничого процесу на цих підприємствах. Крім того, неблагополуччя такого роду підприємств найхворобливіше позначається на економічному стані всього регіону, тому давно назріла необхідність системного теоретичного обґрунтування заходів щодо їх реконструкції. Так, А.Еськов із цього приводу в своїй монографії говорить, що «при переході к рыночным отношениям происходит медленный отход от иерархического управления, жесткой системы административного воздействия, практически неограниченной исполнительной власти к рыночным взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. Становится необходимым принципиально новый подход к приоритетам. Главное внутри организации – работники, а за ее пределами – потребители продукции. Критерий развития компании – ее способность своевременно адаптироваться к изменяющейся среде...» [2, с.34]. Основою таких перетворень на кожному окремо взятому підприємстві, зокрема, і в галузі, в цілому, повинен служити аналіз основних особливостей устрою виробництва, що склався, а також елементів впливу змін економічного ладу на виробничу систему. Крім того, назріла життєва необхідність глибокої реконструкції існуючих підприємств не припускає безапеляційного заперечення накопиченого десятиліттями досвіду і навиків управління і організації виробництва. Отже, вибір заходів щодо реорганізації господарських одиниць повинен бути у вигляді відповідної програми, об'єднуючої в собі принципово нові напрями, що проте обґрунтовано спираються на всі корисні властивості застарілої виробничої системи. Для цього необхідно заздалегідь виявити їх, а потім зберегти, розширити, максимально адаптувавши їх до умов розвитку національної економіки.

Метою статті є проведення загального аналізу умов функціонування сучасних вітчизняних промислових підприємств, здійснена оцінка ефективності їх інноваційної діяльності, а також визначення напрямків до поліпшення їх ринкових позицій в умовах перехідної економіки.

В даний час інноваційні процеси є основоположними в забезпеченні зростання вітчизняної національної економіки, що підтверджується відповідними законами і державними програмами [10; 11; 12]. За ініціативою облдержадміністрації Донецької області була розроблена і прийнята програма науково-технічного розвитку Донецької області [13]. Всі законодавчі акти і програми розроблені з метою прискорення розвитку інноваційних процесів на Україні шляхом впровадження передових технологій.

Питанням розвитку інноваційного і інвестиційного потенціалу України присвячено багато робіт відомих вітчизняних учених: М.Чумаченко, О.Амоші, І.Булеєва, Ю.Макогона, В.Клименко, О.Еськова, О.Морозова та інших, які визначають, що вітчизняний науково-технічний потенціал використовується не повною мірою. В.Силаев на підтвердження даної думки підкреслює, що «Донеччина має потужний науково-технічний потенціал. Стан інноваційної діяльності в регіоні та його перспективи визначаються кількома суперечними чинниками – наявний потужний науково-технічний потенціал і фізично та морально застаріле технологічне обладнання у виробників промислової продукції, довгострокова програма науково-технічного розвитку провідних галузей економіки області при відсутності реальних джерел фінансування передбачених нею заходів, база даних із 460 високоефективних новітніх проектів конкурентоспроможних технологій і низький попит на них з боку виробників» [14, с.244].

Сучасна наука, вивчаючи інновації, обов'язково говорить про інвестиції, що безперечно вірно, оскільки вони націлені на перспективний розвиток національної

економіки, а це неможливо без інвестицій. Проте при вивченні тенденцій розвитку інноваційних процесів в промисловості необхідно пам'ятати, що аналізувати їх по зміні рівня інвестицій недостатньо, виходячи, з результатів практичних досліджень їх зміни не повністю відображають інноваційний стан підприємств [15, 47]. Провівши детальніший аналіз статистичної інформації [16], можна зробити вивід про зростання економічних показників в промисловості України (табл.2), і області (табл.3), з позиції загальноекономічного рівня і зростання інвестиційної привабливості.

Таблиця 2

Показники економічного розвитку України (у відсотка до попереднього року)

Показники	Значення показників по роках (у відсотка до попереднього року)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валовий внутрішній продукт	105,9	109,2	105,2	109,6	112,0	102,4	107,0
Об'єм промислової продукції	113,2	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1	106,2
Виробництво машинобудівної продукції	115,3	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	108,5
Інвестиції в основний капітал	114,4	120,8	108,9	131,3	134,5	101,9	116,1
Оборот роздрібною торгівлі	106,6	114,8	116,9	120,1	120,0	123,0	127,4
Доходи населення	131,2	122,7	117,1	113,7	121,7	119,8	129,9
Індекс інфляції	125,2	106,1	99,4	108,2	112,3	113,5	111,6

Таблиця 3

Основні показники роботи промисловості Донецької області

Показник	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.
Промислова продукція, млн. грн.	27493,5	35489,4	38593,8	54915,8	91904,2	98396,1	105627,1
У відсотках до попереднього періоду	112,4	106,1	104,5	119,4	112,5	92,1	106,1
Основні промислово-виробничі засоби на кінець року, млн. грн.	47299,0	50163,2	51746,7	61612,6	64880,9	69212,3	83152,4
Об'єм інвестицій в основний капітал, млн. грн.	2069,9	2601,9	2416,4	2995,0	4565,6	6354,6	7306,1
Фінансовий результат – прибуток, збиток (-), млн. грн.	1431,9	944,3	-231,5	1022,2	6858,0	6622,4	5648,6
Частка збиткових підприємств %	63,1	39,4	42,7	41,0	36,7	37,5	36,9

Виходячи з даних табл.2 можна судити про існування зв'язку між показниками валового внутрішнього продукту і інвестиціями, а також між об'ємами машинобудівного виробництва і інвестиціями. При дослідженні аналогічні показники по області (табл.3), також очевидна певна економічна стабільність.

Крім того, інвестиційна ситуація регіону коментується таким чином: «Незважаючи на скасування податкових та митних пільг, продовжувалася реалізація

Закону України «Про спеціальні економічні зони і спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області». Виконання інвестиційних проектів дозволило промисловим підприємствам до кінця 2006р. залучити інвестицій на 2008,3 млн. доларів США, що становить 90% загально обласного обсягу в спеціальних економічних зонах і на територіях пріоритетного розвитку, в тому числі 477,8 млн. доларів надійшло за 2006р. (за 2005р. – 491,5 млн. доларів США). При цьому 40% усіх коштів, отриманих загалом по області, припадає на металургійний комплекс, 15% – на вугільну промисловість, по 10% – на виробництво будматеріалів та харчову галузь, 6% – на машинобудування. Прямі іноземні інвестиції у індустрію області на качан 2007р. становили 541 млн. доларів США. Питома вага промисловості в загальному обсязі коштів, вкладених іноземними інвесторами у економіку області, становить 65%» [17,с.11].

Проте, при стійкому зростанні інвестицій, як підтверджує інформація, узятая за той же період (табл. 4) [12], одночасно, спостерігається падіння частки інноваційно-активних підприємств Донецької області і інноваційної активності регіону в цілому.

Таблиця 4

Питома вага інноваційно-активних підприємств Донецької області

Галузь виробництва	2001р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.
Промисловість області в цілому	12,4	10,4	11,6	9,8	7,7
Машинобудування області	18,2	19,7	22,7	20,8	18,3
У промисловості України	7,44	6,7			

Ситуація на загальнодержавному рівні має аналогічну тенденцію, рівень інноваційного розвитку економіки України в цілому достатньо нестабільний. Для докладнішого аналізу ефективності інноваційної діяльності в промисловості Донецького регіону необхідно проаналізувати основні інноваційні показники (табл.5) [18], значення яких за 2002-2004 роки свідчать про незначну частину промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а також про постійне зниження темпів освоєння виробництва нових видів продукції, об'ємів реалізації інноваційної продукції, інтенсивності впровадження прогресивних технологій.

Таблиця 5

Показники інноваційної діяльності в промисловості Донецької області

Показники	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Кількість промислових підприємств, що займаються промисловою діяльністю, од.	112	83	92
Упроваджено прогресивних технологічних процесів, од.	121	117	115
З них низкоотходних, ресурсосберегаючих, од.	41	54	55
Освоєно виробництво нових видів продукції, од.	848	321	151
З них нового вигляду техніки, од.	62	57	67
Придбано нових технологій, од.	134	24	17
З них прав на патенти, ліцензії на використання об'єктів промислової власності, од.	3	5	7
Об'єм реалізованої інноваційної продукції, тис.грн.	3284,1	3777,7	3141,6
Зокрема промислової продукції (у % до загального об'єму реалізованої продукції)	8,9	7,2	3,8

Що стосується падіння об'ємів виробництва і освоєння нових видів продукції в 2004 році, то його можна назвати катастрофічним (до 151 одиниці проти 848 одиниць в 2002 році), хоча при цьому має місце, хоч і незначне, збільшення інтенсивності

освоєння виробництва нового вигляду техніки до 67 одиниць проти 57 в 2003 році, з яких належить металургійній галузі – 1 одиниця, виробництву машин і устаткування – 46 одиниць, електричного і електронного устаткування -3 одиниці, виробництву транспортного устаткування – 17 одиниць. У свою чергу інтенсивність і об'єм придбаних нових технологій також різко падає (с134- в 2002 році до 17 – в 2004 році), при чому впровадження прогресивних технологічних процесів здійснювалося переважно в металургії (хоча також спостерігається падіння на 11,62%: з 45.5% в 2002году до 33,88% в 2004 році) і в машинобудуванні (де має місце зростання даного показника на 13,1%: з 35,6% в 2002 році до 48,7% в 2004 році)[18]. Проте сфера виробництва нафтопереробних продуктів, електроенергії газу і води зовсім не займалася оновленням технологічних процесів і впровадженням технологій.

Якщо проводити аналіз машинобудування окремо, то показники інноваційної діяльності говорять про те, що відносно позитивний результат спостерігається тільки у впровадженні нових технологій, але власні розробки складають тільки 1,92%, а частина договорів, що ліцензують, на використання наукових розробок - 3%. Динаміка формування і використання об'єктів власності в цілому по промисловості в Донецькій області приведена в таблиці 6 [18].

Таблиця 6

Динаміка формування і використання об'єктів промислової власності в Донецькій області

Види об'єктів промислової власності	2001 рік			2002 рік			2003 рік			2004 рік		
	Подано заявок	Отримані документи	Використано і упродовжено	Подано заявок	Отримані документи	Використано і упродовжено	Подано заявок	Отримані документи	Використано і упродовжено	Подано заявок	Отримані документи	Використано і упродовжено
Розробки	420	558	159	458	399	143	610	632	143	274	414	169
Корисні моделі	33	33	19	64	44	9	113	74	17	491	310	39
Промислові зразки	23	9	16	35	64	23	42	38	32	42	40	60
Всього	476	600	194	557	507	175	765	744	192	807	774	268

У 2005 році ситуація не стабілізувалася: якщо в цілому по Україні збільшилося число упродовжених технологічних процесів в 1,5 разу (проте тільки низковитходних, ресурсозберігаючих), то по області цей показник знизився ще на 5%, а також знизився показник освоєння виробництва нових видів продукції (у 5,6 разів).

Динаміка зниження інтенсивності інноваційної діяльності збереглася і в 2006 році, так «за 2006р. у промисловості області освоєно виробництво 132 найменувань нових видів інноваційної продукції, серед якої 53 нових види техніки. Впроваджено 54 нові технологічні процеси проти 90 процесів за 2005р.» [17, с.11], більше половини інноваційних проектів упродовжена у ресурсозберігаючих галузі промисловості і при цьому загальне їх число зменшилося на третину в порівнянні з попереднім роком. При цьому необхідно відзначити, що інноваційна діяльність в промисловості України інвестується в основному за рахунок власних засобів підприємств, що продемонстроване в таблиці 7 [19], а направлені вони в основному на придбання устаткування і інших основних фондів, при цьому мають місце мінімальні витрати на придбання технологій і проведення власних наукових досліджень (табл.8) [19].

Таблиця 7

Динаміка фінансування інноваційної діяльності в промисловості України

Показник	Динаміка показника по роках		
	2002р.	2003р.	2004р.
Загальний об'єм фінансування, тыс.грн.	483 999,2	807 662,3	996 938,3
Зокрема за рахунок (%):			
Власних засобів підприємств	79,7	69,0	93,7
Держбюджетних засобів	0,3	0,1	0,24
Засобів вітчизняних інвесторів	2,25	0	0
Засобів іноземних інвесторів	3,95	0	0
Кредитів	13,6	30,9	6,1

Таблиця 8

Динаміка витрат засобів в інноваційній діяльності в промисловості України

Вид інноваційних витрат, в %	Динаміка витрат по роках		
	2002 р.	2003р.	2004р.
На дослідження і розробки	9,96	7,23	6,94
На придбання нових технологій	0,13	0,7	1,16
З них на придбання права власності на промислові об'єкти, ліцензії і їх використання	0	0,09	0,09
Придбання машин, устаткування і інших основних фондів	82,38	82,9	86,4

Таким чином, за останні п'ять років у вітчизняній інноваційній політиці спостерігається спад, що демонструється не тільки зниженням кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (майже на 6%), але і зменшенням числа підприємств, впроваджених інновації (з 14,3% до 8,2%), а також падінням питомої ваги інноваційної продукції загалом її випуску (з 9,4% до 6,5).

Таку тенденцію падіння інноваційного потенціалу України багато вчених-економістів пояснюють недосконалістю законодавчою і податкових систем, незабезпеченістю вітчизняних підприємств матеріальними і фінансовими ресурсами, кризовими явищами в українській економіці і т.д. Крім того, також необхідно відзначити, що коріння згаданої проблеми в національній економіці і в передових промислових державах вельми схожі і лежать в істотній бюрократизації процесу управління підприємством. Дійсно, ці залежності від форми власності і соціального ладу, у момент освіти і швидкого розвитку крупних підприємств, в процесі науково-технічної революції, оптимальна взаємодія різних підрозділів промислових гігантів, досягалася за рахунок створення відповідних спеціалізованих координаційних або таких, що управляють органів. Більшість вітчизняних командирів виробництва продовжують вважати, що оптимізація, підвищення ефективності виробництва полягає в правильному розмежуванні повноважень між органами управління. Більш того, навіть в нечисленних консультативних фірмах регіону розмови про модернізацію і реконструкцію, підвищенні ефективності виробництва, що діє, викликають однозначну асоціацію із змінами структури управління. Крім того, вивчаючи дану проблему, необхідно визначитися з тим, що в системі модернізації існує два поняття: інновація і раціоналізація. Що стосується інновацій, то під ними прийнято розуміти глибоке і принципове перетворення, а під раціоналізацією – поступова, повільна зміна процесу.

Для детальнішого аналізу цих двох позицій на підставі думок зарубіжних авторів в таблиці 9 представлені їх відмітні характеристики.

Таблиця 9

Порівняльна характеристика раціоналізації і інновації

Порівняльні особливості	Раціоналізація	Інновація
Рівень змін	Наростаючі, поступові	Радикальні
Початкове положення	Існуючий виробничий процес	«Чистий лист»
Частота змін	Одноразові і безперервні	Одноразові
Тимчасові витрати	Низькі	Високі
Ієрархія змін	Від низу до верху	Зверху вниз
Масштаб змін	Вузькі, в межах окремих функцій	Широкі, кросфункціональні
Чинник ризику	Помірний	Високий
Інструментарій	Статистичний контроль	Інформаційні технології
Тип змін	Культурні	Культурні і структурні

Досвід західних підприємств показує, що поступові поліпшення грають переважачу роль в таких галузях промисловості, де: вельми низький рівень конкуренції; тимчасові провали і нестабільність найхворобливіше позначаються на всій національній економіці; високий рівень державної підтримки. До таких галузей, поза сумнівом, відносяться енергетика і металургія. У разі сильного конкурентного оточення перевага повинна бути віддана інноваціям, які у разі успіху здатні забезпечувати стійкі стратегічні переваги.

Проте, кажучи про ситуацію у вітчизняній промисловості, необхідно відзначити, що, проводячи активізацію інноваційних процесів, не варто орієнтуватися тільки на революційні напрями і дії, з метою максимізації ефективності необхідно забезпечити досягнення балансу між традиційним підходом і концепцією бізнес-процесу, що є взаємозв'язаною послідовністю дій направлених на розробку і збут певного продукту на вибраному ринку, як на рівні психології управління, так і на рівні реальної організації розробки і впровадження нових продуктів. Отже, необхідно поєднувати інновації і поступові поліпшення. Ідеальним поєднанням між поліпшенням і інновацією на вітчизняних підприємствах буде ситуація, коли підприємство добивається стабілізації виробничого процесу шляхом послідовних поліпшень і лише потім «запускає» інновацію, направлену на корінні зміни.

Отже, основою витягання максимальної ефективності в результаті впровадження нового підходу є така структуризація процесу, яка дозволяє виділити ключові елементи, а також чітко визначити кінцеву мету, завдання і функціональні повноваження кожної виробничої ланки підприємства. А, таким чином, будь-яке підприємство в сучасних умовах зіткнулося з проблемою переходу від традиційного підходу в організації виробничий-збутової діяльності до інноваційної концепції, яка найважливіший ефект, мабуть, має на рівні встановлення взаємозв'язків підприємства і що оточує його економічного середовища – ринку. На підтвердження цього Н.Якубовський відзначає, що «переход к рынку и особенно современное состояние экономики Украины существенно изменили условия коммерциализации инновационных идей. Поиск потребителя, оперативность, эффективность, конкурентоспособность, возможность финансового обеспечения стали важными критериями инновационной деятельности и ее инфраструктурной поддержки» [20, с.32].

В умовах перехідної економіки адаптація даної концепції означає остаточний перехід до орієнтації на вимоги покупця в організації і управлінні виробництвом. Саме

бізнес-процес є тією структурою, в рамках якої підприємство прикладає всі необхідні зусилля для максимально повного задоволення широкого спектру запитів можливих клієнтів, які з своїми потребами і фінансовими можливостями є головним суддею результатів господарської діяльності підприємства.

Перш за все, необхідно провести чітке розмежування різних процесів, що реалізуються в ході господарської діяльності. Тільки після вказаної структуризації параметри процесів можуть бути зміряні в змінних «час – витрати на здійснення». Крім того, вхідні і вихідні параметри матеріальних потоків, відповідних різним процесам, можуть бути оцінені по ознаках корисності, стійкості, надійності, змінності і керованості, а також по ряду критеріїв якості. Результати цих вимірювань є вичерпною інформацією для ухвалення рішень по модернізації і реконструкції всієї виробничої системи (підприємства або групи підприємств) в цілому.

Зрозуміло, що і у вітчизняних умовах кількість процесів і їх масштаби корінним чином залежать від розмірів підприємства, ступеня його розвитку і характеру продукції, що випускається. У разі західного підприємства, для якого структура основних процесів приблизно співпадає з приведеною вище, давно досягнута їх збалансованість – тобто ступінь важливості цих процесів приблизно рівнозначний для підприємства. Тому для більшості західних фірм і корпорацій справедливий вивід про те, що чим більше масштаби процесу (тобто об'єм різного виду ресурсів, що залучаються до процесу), тим більше потенціал даного процесу в плані отримання радикальних поліпшень від його оптимізації. У місцевих умовах же ситуація в силі нерівномірності розвитку може бути прямо протилежною – такі процеси, як промислова логістика, управління інформацією, підготовка і залучення клієнтів, а також вивчення потреб потенційних покупців, значення і вага яких недооцінювалися в умовах командно-адміністративної економіки, в більшості випадків грають вирішальну роль в рішенні задачі модернізації і реконструкції виробничої системи.

Тому концепція бізнес-процесу припускає налагодження тісної горизонтальної взаємодії між різними функціями підприємства паралельно із забезпеченням швидкого і інтенсивного обміну інформацією між підрозділами, що займаються цими функціями.

При ринковій моделі економіки функціональний ланцюжок розробки і впровадження нового продукту набагато ширший, ніж при традиційному, оскільки включає маркетинг і облік потреб покупців. Такий варіант розробки нового виробу не закінчується освоєнням виробництва – його рамки виявляються розсуненими аж до управління постачальницькою службою, покликаною забезпечити виробництво всіма необхідними матеріальними ресурсами і формування збутової мережі, яка повинна довести продукт до споживача, що потребує його, в зручне для останнього місце і час. Таким чином, перехід на нову ідеологію означає збільшення «глибини» системного підходу до оптимізації господарської діяльності, оскільки концентрація уваги тільки на одному параметрі процесу або декількох параметрах окремо, як правило, не приводить до бажаних результатів.

Завершуючи дослідження сучасних шляхів і принципів реконструкції і модернізації виробничої системи слід зупинитися на внутрішніх резервах, які повинні бути вивільнені при проведенні інновацій, а також, враховуючи новизну висловлюваної концепції для вітчизняної економіки – на природних передумовах інноваційного процесу, які могли сформуватися в надрах національної промисловості.

Перш за все, це вже наголошувалося, основною передумовою є роль інформаційних технологій, що росте. Крім того, для коректного визначення цілей, завдань і об'єму (глибини) інновацій не рівні вищого менеджменту підприємства необхідне стратегічне мислення, яке в зачатковому стані присутнє у нинішнього

управлінського персоналу у вигляді уміння передбачати напрями розвитку складної політичної і економічної обстановки. Одним з основних резервів, що існують у вітчизняній крупній машинобудівній промисловості і дозволяють розраховувати на успіх нової концепції, є наявність високих і гнучких технологій, покликаних обслуговувати потреби одиничного і дрібносерійного виробництва. Цей чинник у поєднанні з високим виробничим потенціалом трудових колективів, збережених на більшості підприємств, можуть забезпечити при правильному управлінні і стратегії вихід вітчизняної промисловості на вельми капризний світовий ринок і завоювати там міцні позиції за рахунок відносно дешевої праці. Взагалі, правильне використання людського чинника, грає виняткову роль в забезпеченні стійкого успіху підприємства.

Вітчизняні підприємства крупної машинобудівної і оборонної промисловості в належній мірі володіють внутрішніми резервами і передумовами для впровадження нової концепції модернізації і реконструкції. Таким чином, для забезпечення максимальної ефективності модернізації сучасна виробнича система повинна розглядатися як сукупність процесів, в ході яких відбувається задоволення потреб клієнтів для чого корінні, революційні зміни системи, звані інноваціями здатні забезпечити стійкість підприємства на нестабільному ринку, а також стратегічну перспективу. При впровадженні концепції виробничого процесу і інновації необхідно забезпечити нову, горизонтальну структуру управління підприємством, або хоч би, інтенсивні горизонтальні потоки інформації усередині підприємства, тому що інформаційні технології є одним з основних механізмів впровадження концепції бізнес-процесу сьогодні. Крім того, не дивлячись на певну психологічну інерцію сприйняття суті, і характеру змін, людський чинник є основним джерелом стабільності підприємства.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен общий анализ условий функционирования современных промышленных предприятий, в том числе в Донецком регионе, осуществлена оценка эффективности их инновационной деятельности, а также определены направления и разработаны предложения к улучшению их экономического положения и рыночных позиций в условиях вступления Украины в ВТО.

SUMMARY

The global analysis of operating of modern industrial enterprises conditions is conducted in the article, including in the Donetsk region, the estimation of efficiency of their innovative activity is carried out, and also directions are certain and suggestions are developed to the improvement of their economic position and market positions in the conditions of entry of Ukraine in WTO.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1 Промисловість Донецької області в 2006 році: Стат. Зб. № 8/132. – Донецьк: Донецьке обл. управління статистики, 2007. – 71с.
- 2 *Еськов А.Л.* Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2005. – 390с.
- 3 *Дмитренко Г.* Возможно ли экономическое чудо в Украине? // Экономика Украины. – 1993. - №12. – С. 40-41.
- 4 *Амоша А.И.* Экономическая эффективность улучшения условий труда (предпосылки, анализ, прогнозирование). – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 378 с.

- 5 Гесць В.М. Уроки та перспективи ринкових реформ і довгострокового економічного зростання в Україні // Економічна теорія. – 2004. - №2.- С.3-24.
6. Панков В.А. Управління вартістю наукоємкого машинобудівного підприємства: Автореф. дис. д-ра наук/ НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2004. – 31с.
- 7 Пустовойт О. Внутренний рынок Украины: потенциальные и реальные возможности влияния на экономический рост // Экономика Украины. – 2007. - №3. – С. 52-59.
- 8 Економічні тенденції. Квартальний випуск, травень 2006./ Департамент економічної стратегії Міністерства економіки України. – К, 2006. – 145с.
9. Крючкова І.В. Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України: «Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки». – К., 2007. – 51с.
- 10 Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 3.03.2006 року, № 433-IV// <http://zakon.rada.gov.ua>
- 11 Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки. Послання Президента України до Верховної Ради України від 30 квітня 2002 р.// <http://zakon.rada.gov.ua>
- 12 Закон Украины «Об инновационной деятельности» №40-IV от 04.07.2002г. // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2002.-№36. – Ст.266.
13. Програма науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 р. – Донецьк: Новий мир, 2002. – 293с.

Надійшла до редакції 11.03.2008 року

УДК 339.5

ВСТУП УКРАЇНИ ДО СОТ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

Майорова І.М., к.е.н, доцент кафедри «Менеджменту та маркетингу» ПДТУ

За період самостійного розвитку зовнішньоторговельних відносин Україна опанувала механізм національного та міжнародного регулювання міжнародної торгівлі. На стадії формування перебуває й механізм торговельно-економічного співробітництва України на глобальному рівні. Цей процес абсолютно справедливо пов'язується зі вступом країни до Світової організації торгівлі як інституціональної форми глобальної торгової системи.

Розвиток сучасної світової системи торгівлі, яка за своїми ключовими параметрами, такими, як кількість членів — 152, обсяг регульованого світового експорту — 97%, охоплення торговельних сфер (товари, послуги, права інтелектуальної власності), стала вже справді глобальною, суттєво впливає на механізми формування торговельних політик країн, їх зміст, методи реалізації, а отже й на увесь соціально-економічний розвиток національних господарств.

В цьому процесі першим етапом, звичайно, є дослідження загальних, а в сучасних умовах, можна сказати, і глобальних, переваг і недоліків багатосторонньої торговельної системи. Ця проблема є настільки обговорюваною, причому не лише претендентами на членство в СОТ, а й повноправними Членами, що Секретаріатом СОТ як структурним

підрозділом, до компетенції якого входять і зв'язки з громадськістю, підготовлена серія матеріалів з цієї проблеми.

В останні роки питання вступу України до СОТ, його позитивних і потенційно негативних моментів досить широко обговорювалися на наукових конференціях, семінарах, «круглих столах», а також на сторінках періодичних видань. Майже всі автори називали та аналізували як потенційні переваги, так і можливі негативні наслідки приєднання країни до системи світової торгівлі. При цьому аналіз проводився по різних рівнях (макроекономічному та мікроекономічному) та напрямках (політичному, економічному, соціальному, правовому, інституційному). Предметом досліджень були також умови і наслідки приєднання до СОТ країн з перехідною економікою та стан переговорного процесу. Це питання розглядалося також і в офіційних документах[1,2].

Одним із пріоритетних стратегічних напрямів зовнішньоекономічної політики України, її інтеграції до наднаціональних та глобальних структур і процесів, є виконання комплексу завдань, які постають у процесі приєднання до Світової організації торгівлі. Дослідження згаданих результатів необхідне для розробки комплексу урядових дій щодо максимізації використання потенційних можливостей і, відповідно, мінімізації дії негативних чинників. Знання галузевих можливостей і загроз членства в СОТ дає можливість, з одного боку, врахувати конкретні умови в програмах урядових дій, у стратегіях переговорних процесів після інтеграції до світової торговельної системи, а з іншого - розробити галузеві програми розвитку. Досконале знання обговорюваних переваг і недоліків на корпоративному рівні, а також прав експортерів і імпортерів дасть змогу підприємцям сформулювати ефективні стратегії розвитку, експортної поведінки, міжнародної маркетингової діяльності, а також підвищити ефективність зовнішньоторговельних операцій і розширити присутність українських фірм на зарубіжних ринках.

Після вступу до Світової торгової організації уряду і парламенту необхідно буде прийняти ще принаймні більше десяти законодавчих актів. Одним з перших таких законодавчих актів повинен стати рамковий закон про механізми, принципи державної підтримки галузей економіки або економіки в цілому, на основі якого можна розробляти відповідні програми, але робити це так, щоб не потрапляти в антидемпінгові розслідування і не бути звинуваченими в несумлінній конкуренції.

Мета статті Визначити отримані за процес узгодження переваги та недоліки щодо вступу України до СОТ та перспективи розвитку вітчизняного бізнесу згідно до підписаних угод.

Зробити точні економічні розрахунки наслідків підписаних Україною домовленостей з країнами-членами СОТ надзвичайно складно, з огляду на ряд обмежувальних чинників: відсутність повної інформації про досягнуті домовленості; неможливість формалізації багатьох важливих ефектів приєднання (наприклад, підвищення рівня стабільності законодавства, його прозорості для компаній та ін.); наявність непрямих впливів (вступ до СОТ спричинить не лише прямі наслідки, що можуть бути безпосередньо обчислені, але й численні непрямі: наприклад, через прискорення структурних змін в економіці, темпу інновацій); синергетичний характер дії багатьох позитивних і негативних чинників, що впливають на сукупний ефект від приєднання до СОТ. Останнє зумовлює можливість існування різних варіантів оцінки наслідків приєднання — залежно від специфічної комбінації чинників, що нерівномірно розподілені в часі. Цей комплекс обмежень ускладнює вироблення достовірних наслідків вступу до СОТ.

Взагалі, слід зазначити, що винятково позитивних аспектів приєднання не виявлено, але це є зрозумілим, оскільки, по-перше, в короткостроковому періоді

виявляються переважно негативні наслідки, по-друге, вступ у СОТ як складова процесу національних ринкових реформ потребує адаптації системи управління та реструктуризації економіки, а по-третє, країни за умовами СОТ ще перебувають на стадії переходу до повної інтеграції до світової торгової системи.

Насамперед, серед українського політичного істеблїшменту в широкому значенні цього слова сьогодні домінує своєрідний страх тих змін, які за своєю суттю неминучі, коли Україна стане членом СОТ. Мені здається, сьогодні в Україні цей страх пов'язаний із відсутністю розуміння сутності глобалізації в економічній сфері та її наслідків для економічної політики. А це нерозуміння спричиняє те, що в країні сьогодні практично відсутня нормальна дискусія про місце й реальні можливості нашої економіки, країни в світі, котрий глобалізується. Така дискусія передбачає не обговорення способів протистояння цій тенденції, як це часто в явній або неявній формі спостерігається, а з'ясування шляхів і механізмів максимально вигідної з погляду національних інтересів участі в цих процесах.

Україна сьогодні боїться приймати рішення й зобов'язання, які реально впливають з адекватного розуміння сучасних світогосподарських процесів. Ми боїмося ухвалювати рішення, пов'язані з конкретними датами (йдеться про графіки зниження імпорتنих тарифів, час реалізації тих або інших заходів лібералізації доступу іноземного капіталу на український ринок), боїмося приймати закони, що встановлюють жорсткі однакові для всіх правила гри на ринку. При цьому чомусь вважається, нібито хтось вимагає від України якихось над зобов'язань і над поступок. Але ж не вступ до СОТ — це провал тесту на вміння здійснювати системні перетворення (у даному разі, торговельного режиму й пов'язаних із ним сфер економічної політики) й підтвердження вміння України робити гучні заяви, які на практиці не реалізуються.

Найцікавіше, що, ще не ввійшовши у СОТ, по окремих сегментах ми вже жили в параметрах членства. Ще за термін перебування Сергія Терьохіна на посаді міністра економіки України був прийнят закон, де велика частина позицій мита на товари народного споживання було знижено до норм СОТ. Проте, вітчизняні виробники все ще не розорилися, а китайські так і не зуміли остаточно полонити ринок. Що вселяє додаткові надії на виживання нашого народу при будь-якому уряді.

За попередніми оцінками результату для національних галузей будуть наступними (таб. 1).

Членство України у СОТ потребує розв'язання завдання, яке можна умовно назвати «потрійною модернізацією» — модернізація виробничої бази (виробничих потужностей і технологій), регуляторного середовища й економічної культури. Головним вектором такої «потрійної модернізації» повинне бути підвищення конкурентоспроможності України в глобальній економіці.

Саме ідея конкурентоспроможності має сьогодні визначати національну ідею, а розуміння необхідності «потрійної модернізації» — скласти основу громадського й політичного консенсусу стосовно стратегії розвитку країни.

Інструментами розв'язання першого завдання — модернізації виробничої бази — є реструктуризація підприємств і інвестиції. Причому в цьому повинні бути зацікавлені передусім самі бізнесмени. Що стосується другого завдання — то тут ситуація складніша. Із одного боку, приєднання до СОТ — це запровадження в національному регуляторному середовищі нормальних норм і правил, тобто СОТ є інструментом регуляторної модернізації.

Таблиця 1

Оцінка можливих наслідків вступу у СОТ

Галузь	Виробництво, %	Експорт, %	Імпорт, %
Економіка в цілому	+ 3,2	+ 6,2	+ 8,7
Металургія	+14,4	+ 15,5	+ 1,2
Виробництво коксу	+ 12,0	+ 7,7	+ 18,1
Виробництво неенергетичних матеріалів	+ 9,9	+ 6,4	+ 15,3
Готелі і ресторани	+ 8,7	+ 11,2	+ 4,0
Пошта і телекомунікації	+ 7,4	+ 6,2	+ 26,6
Видобуток вугілля і торфу	+ 6,9	+ 1,6	+ 14,1
Сільське господарство	+ 5,2	+ 31,8	+ 16,5
Електроенергетика	+ 5,2	0	+ 8,7
Хімічна промисловість	+ 5,0	+ 5,9	+ 1,7
Будівництво	+ 4,8	+ 0,9	+ 7,3
Торгівля	+ 4,4	+ 8,8	+ 2,0
Житлово-комунальне господарство	+ 4,3	--	--
Нафтопереробка	+ 3,9	+ 4,4	+ 4,1
Транспорт	+ 3,3	- 1,6	+ 5,1
Рибне господарство	+ 0,8	2,6	+ 16,7
Виробництво іншої не металургійної продукції	- 0,9	- 5,1	+ 15,1
Машинобудування	- 1,7	- 2,0	+ 4,1
Деревообробка та целюлозно-паперова промисловість	- 3,9	- 5,6	+ 2,5
Текстильна промисловість і виробництво шкіри та шкіряного взуття	- 7,8	- 7,2	+ 3,6
Харчова промисловість	- 9,5	- 3,3	+ 97,3

(в таблиці вказано наскільки зміниться обсяг виробництва, експорту і імпорту продукції відповідних галузей у випадку вступу України до СОТ, враховано зниження ввізного мита в 2005 році)

Джерело: по розрахунках наукового консорціуму у складі Інституту економічних досліджень і політичних консультацій, компанії «Копенгаген економікс» (Данія) і Інституту Східної Європи в Мюнхені (Німеччина), під керівництвом Ігоря Бураковського, січень 2007 року

Із іншого боку, сьогодні ми спостерігаємо своєрідний парадокс — українська економіка характеризується досить високим ступенем відкритості, але при цьому в країні досить сильні протекціоністські настрої, в основі яких лежить лобіювання своїх інтересів окремими підприємствами й секторами економіки. Міжнародна конкуренція розглядається з позицій окремих секторів, тоді як про споживача забувають. Але при цьому ніхто офіційно не висловлюється проти членства України в СОТ. На даний час такий прихований галузевий лобізм став без перебільшення реальною загрозою економічному зростанню країни й добробуту суспільства.[3]

Аргумент про необхідність захищати національного виробника належить до розряду вічних проблем. Але в цьому зв'язку завжди виникає запитання: чому ніхто й ніколи, наприклад, у парламенті, не порушує питання про ефективність тих чи інших заходів підтримки національного виробника, про те, що ці гроші можна використовувати в альтернативних цілях не менш ефективно. Хочеться також запитати про те, які критерії ефективного використання державної підтримки в різних формах. Можливо, необхідно розробляти своєрідні бізнес-плани надання держпідтримки, і у разі їхнього невиконання вимагати повернення відповідних коштів із відсотками, як звичайного кредиту? Якщо говорити коротко, то сьогодні Україна просто кровно зацікавлена у виробленні чітких правил і механізмів надання державної допомоги, що передбачали б відповідальність одержувачів такої допомоги за її ефективне використання.

У цьому контексті держава не повинна заgravати з бізнесом, бо в протилежному разі саме бізнес «захоплює» державу, і вона стає засобом реалізації його інтересів, які не збігаються з інтересами суспільства та країни. Проголошувана як «мантра» теза про необхідність партнерства бізнесу та влади набуде реальних прагматичних обрисів тоді, коли серед інших проблем буде чітко законодавчо врегульовано питання про державну підтримку.

За розрахунками компанії «Магістр & Партнери», у разі вступу України у СОТ металургія виграє більше, ніж решта галузей України. Загальна продуктивність металургії України зростає на 23,1%, в основному за рахунок розширення експорту на 26,7%, що у результаті приведе до зростання зайнятості приблизно на 21,8%. [4]

Серед головних позитивних наслідків вступу України у СОТ для металургійного комплексу необхідно виділити:

1. Збільшення іноземних інвестицій в ГМК України. На даному етапі старіння основних фондів вітчизняних метпідприємств є головною проблемою України в контексті використання переваг від участі у СОТ, а саме: устаткування часів Радянського Союзу і нерозривно зв'язані з ним застарілі технології, орієнтовані на виплавку сталі конвертерним і мартенівським методами, – основні винуватці надмірної енергоємності продукції українських меткомбінатів. Саме з цих причин енергоємність випуску української сталі на 20-25% вище за загальносвітовий рівень (частка енергетичних витрат в структурі собівартості виробництва вітчизняних підприємств коливається від 30 до 50%, а в деяких випадках і вище, провідних російських підприємств з повним металургійним циклом складає 20-25%, а на аналогічних зарубіжних підприємствах цей показник в 1,3-1,5 разу менше, ніж на вітчизняних). Крім того, частка залізорудної сировини і коксу в собівартості українського металопрокату сьогодні перевищує рівень 80%.

Рівень енергетичних і сировинних витрат в структурі собівартості все ще свідчить не на користь цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо з урахуванням на невгамовне зростання цін на світовому ринку нафти і російського газу.

Так, за підрахунками фахівців «Азовсталі», за умов, що склалися, зростання вартості газу до \$100 за кубометр, або на 35% до поточної ціни, приведе до зростання собівартості приблизно на 1,2% (загальна рентабельність продажів при цьому складе близько 5,5%). Зараз витрати на блакитне паливо в структурі собівартості продукції комбінату складають в середньому близько 5,7%, загальна рентабельність продажів - близько 6,6%. [5]

У разі ж зростання ціни до \$210 за кубометр, або на 115%, загальна рентабельність продажів складе всього 2,9%, а ця величина навіть нижче за середнього показника інфляції (за серпень 2006 року індекс інфляції (у відсотках до грудня 2007 р.) в Донецькій області склав 108,1%). Вирішити ситуацію силами комбінату дуже складно, оскільки можливості підприємства «Азовсталь» у варіюванні ціною обмежені в умовах жорсткої конкуренції і боротьби за ринки, і комбінат не може дозволити собі йти на підвищення ціни.

2. Можливість застосування механізмів справедливого вирішення торгових суперечок. На сьогодні відносно української металургійної продукції діють 24 антидемпінгові заходи в 11 країнах світу. Вступ у СОТ не означає автоматичної відміни таких заходів, але надає правовий інструментарій для оскарження відповідних рішень, про що свідчить той факт, що протягом 1998—2005 років орган врегулювання торгових суперечок СОТ розглянув 30 звернень країн, металурги яких зіткнулися з обмеженнями з боку імпортерів. Цей чинник має для України, яка належить сьогодні до лідерів серед країн-об'єктів антидемпінгових заходів, відчутну вагу. Обсяги експорту продукції з нашої країни, лівова частка якої доводиться на ГМК на суму близько \$0,5 млрд., знаходяться під загрозою застосування антидемпінгових обмежувальних заходів і проведення розслідувань з боку країн-членів організації. У разі вступу нашої країни у СОТ це дозволить скоротити витрати українських експортерів від дискримінаційних дій, забезпечивши кращі умови в аспекті антидемпінгових механізмів. Проте, при цьому необхідно обмовитися, що хоча членство у СОТ потенційно покращує позиції країни, проти якої вони ініціюються, але повністю від загрози антидемпінгових розслідувань не позбавляє. Так, останнім часом відмічена тенденція зростання кількості антидемпінгових розслідувань країн-членів СОТ.

3. Отримання у відповідність з діючими нормами і правилами СОТ:

а) нормативно-правового закріплення полегшеного доступу до світових ринків товарів міжнародно-визнаного права застосування комплексу обґрунтованих заходів захисту внутрішнього ринку. Можливість відміни квот на експорт вітчизняної металургійної продукції в ЄС. Істотні зміни в його політиці, спрямовані на максимальне обмеження доступу української сталі на свій ринок, - відсутні. Експерти оцінюють сьогоднішню частку метпродукції, яка підпадає під жорсткі нетарифні обмеження, в загальних обсягах українського товарного експорту в ЄС в 17,5%. За станом на 12 вересня, згідно з даними статистичної системи SIGL, загальний обсяг виданих імпортерських ліцензій на постачання українського прокату склав 415,501 тис. т або 42,4% від збільшеної квоти на 2008 р. Вступ же України у СОТ, за їх оцінками, дозволить збільшити загальний обсяг експорту продукції чорної металургії в ЄС приблизно на 30% (на \$150-180 млн.) унаслідок лібералізації тарифних обмежень на експорт цієї продукції в країни ЄС. [5]

Розширення географії експорту вітчизняної металопродукції унаслідок отримання спрощеного доступу до ринків 151 країн-членів СОТ. По-перше, всі тарифи 151 країн-членів СОТ будуть однаковими для всіх імпортерів. Наприклад, сталь з України і зі всіх інших країн СОТ поступатиме в США за одними і тими ж тарифами. Відповідно, конкуренція не спотворюватиметься тарифами. По-друге, ГМК зможе

ініціювати такі захисні заходи, як антидемпінг (AD), захисні заходи (SG), спеціальні компенсаційні заходи (CVD).

Проте є і негативні сторони розвитку майбутнього для ГМК. Значно виросте імпорт (за приблизними даними, на 7,2%), а також значно знизяться експортні мита на відходи і лом чорних металів, що негативно позначиться на внутрішньому ринку металобрухту України.

Не слід забувати, що в довгостроковій перспективі ситуація на ринку чорних металів і виробів з них визначатиметься такими чинниками, як, по-перше, наявність надмірних виробничих потужностей унаслідок розширення виробництва в багатьох країнах з економікою, що динамічно розвивається, по-друге, динаміка реструктуризації металургійного сектора в розвинених країнах, по-третє, модернізація виробництва як такого. Щодо захисту внутрішнього ринку металопродукції, то відповідно до положень двосторонньої угоди «нульову ставку мита з моменту вступу у СОТ» Україна погодилася встановити в цілому ряді «ключових секторів економіки», включаючи і кольорову металургію.

Вугільна промисловість

В першу чергу протягом перехідного трирічного періоду після отримання Україною членства у СОТ необхідно здійснити фінансове оздоровлення всіх життєздатних вугільних підприємств за рахунок тимчасового максимально можливого збільшення їх субсидування. Повинне бути продовжене технічне переозброєння і почате комплексне кардинальне оновлення шахтного фонду. Очевидно, доведеться продовжити виведення з експлуатації, зокрема шляхом тимчасової консервації, найбільш збиткових шахт, утримання яких вимагає непомірних витрат. При цьому доміантою структурних перетворень у вугільній промисловості повинні бути підвищення її рентабельності і конкурентоспроможності, а не досягнення наперед заданих обсягів виробництва за всяку ціну. Основною ж ідеєю реформування галузі повинне стати забезпечення рівноправної ринкової конкуренції вугледобувних підприємств незалежно від форм власності.

Пряма державна фінансова підтримки окремих галузей, зокрема вугільної промисловості, відноситься до формально не заборонених у СОТ «жовтих» субсидій. Їх постійно застосовують або застосовували, не піддаючись санкціям, деякі країни, які давно належать до СОТ (Німеччина, Іспанія, в недалекому минулому — Франція, Японія). Щоправда, при послідовному скороченні обсягів збиткового вугледобутку. Такі субсидії надавали і інші держави на час їх недавнього вступу до цієї організації (Угорщина, Чехія, Польща, Болгарія).

Зазначеною угодою передбачені спеціальні процедури повідомлення СОТ про «жовті» субсидії, що вводяться або зберігаються, встановлені певні обмеження їх застосування. Однак, як зазначають аналітики, навіть при дотриманні цих правил країна, котра застосовує «жовті» субсидії, завжди ризикує бути звинуваченою в неправомірному обмеженні імпорту. Угодою про субсидії і компенсаційні заходи кожній країні після вступу у СОТ надається трирічний період для приведення чинного порядку держпідтримки (субсидування) галузей у відповідність до правил цієї організації. Доцільно протягом цього перехідного періоду держпідтримку вугільної галузі впорядкувати і врегулювати спеціальним законом як єдиною правовою засадою, якої поки що немає. При цьому необхідно надати держпідтримці, що виконує зараз переважно розподільні функції, стимулюючого характеру.

У Інституті економіки промисловості, місто Донецьк, розробляється законопроект із регламентації держпідтримки вугільної промисловості відповідно до правил СОТ і з урахуванням норм ЄС, прийнятних для специфічних умов вітчизняної

вугільної галузі. Згідно з цими документами та світовою практикою, передбачається, що після трирічного перебування у СОТ держпідтримка в міру зниження збитковості галузі має поступово скорочуватися. Запровадження такого закону мінімізує ймовірність застосування до України компенсаційних заходів.[6]

Правові норми цих співтовариств загалом схожі за спрямованістю, але істотно різняться за характером і мірою жорсткості: у СОТ норми носять рамковий (обмежувальний) характер, і їх виконання повинно забезпечувати перш за все рівність взаємного доступу до ринків країн, а в ЄС норми визначені однозначно і мають забезпечувати формування і реалізацію узгодженої, спільної політики у певних сферах.

Держпідтримка вугільної промисловості в ЄС регулюється спеціальною постановою Ради ЄС і гарантується до 2010 року. При цьому передбачається, що вугільна галузь має поступово реструктуруватися, а її підтримка — скорочуватися аж до можливого скасування після 2010 року. Обсяги й умови надання підтримки вугільної галузі кожної країни узгоджуються з відповідними органами ЄС і суворо контролюються.

З огляду на сучасний стан вугільної промисловості України, ставити питання щодо повного узгодження системи її держпідтримки з досить жорсткими нормами ЄС поки передчасно.

Вступ у СОТ має цілий ряд інших негативних наслідків для сільськогосподарського виробництва і аграрного ринку України. Серед них можна відзначити нездатність дрібнотоварних виробників України (випускаючих в даний час до 60% валових продуктів АПК) конкурувати з крупними іноземними компаніями, які прийдуть на український ринок, внаслідок чого національний виробник буде з нього витиснений. Невідповідність і висока вартість запровадження міжнародних санітарних і фітосанітарних стандартів в Україні (зобов'язання вже прийнято в рамках угоди з США) може стати серйозною перешкодою для розвитку галузі і розширення експорту сільськогосподарської продукції.

Необхідність зміни механізмів державного регулювання АПК при вступі у СОТ приведе до скорочення заходів, завдяки яким галузь розвивалася протягом останніх п'яти років. Зокрема йдеться про такі заходи, як часткова компенсація сільгоспвиробникам за рахунок держбюджету ставки за користування кредитами; доплати з держбюджету за здачу продукції відповідної якості; списання господарствам державних боргів. Таким чином, приєднання України до СОТ, яке може відбутися вже в поточному році, приведе до одночасної активізації ряду несприятливих для аграрного сектора чинників. А це, у свою чергу, здатно спричинити значне погіршення соціально-економічного положення в країні, оскільки постраждає сектор економіки, який створює до 30% ВВП і забезпечує зайнятість 30% населення.[7]

Складним і досить спірним при вступі у СОТ виявляється питання про сектор фінансових послуг, з точки зору його важливості для національної економіки і урахування його багатоаспектності. Перш за все йдеться про ступінь відкритості національних фінансових ринків для доступу іноземних учасників. Очевидно, що наслідки вступу у СОТ для фінансової системи України виявляться вельми неоднозначними. Звичайні коментарі з цього питання зводяться до наступного: з приходом іноземних учасників на фінансовому ринку відбудеться підвищення рівня конкуренції, що приведе до зникнення ряду неконкурентоспроможних банків, але дозволить підвищити рівень і якість банківського обслуговування, а також за рахунок зниження вартості кредиту і збільшення обсягів кредитування дозволить наситити економіку необхідними фінансовими ресурсами.

Машинобудівна галузь. За розрахунками експертів департаменту зовнішньоекономічної діяльності Мінпромполітики України, ввезення продукції з інших країн збільшиться на \$500 млн. в рік, і це сильно вплине на господарські інтереси вітчизняних підприємств. Наприклад, СП «АвтоЗАЗDaewoo». В результаті відкриття ринку збитки заводу можуть бути значними — \$50 млн. Щоб пом'якшити удар по вітчизняному автомобілебудуванню уряд розробив компенсаційні заходи.

З другого боку, після вступу у СОТ вітчизняні машинобудівники отримають додаткові резерви для освоєння нових ринків, зокрема, в Південно-східній Азії і на Близькому Сході у зв'язку із зниженням рівня митного захисту.

Відносно насиченості попиту внутрішнього ринку машинобудівною продукцією потрібно сказати, що не дивлячись на істотне зростання імпорту машин і устаткування в вітчизняну економіку, технологічне переозброєння українських підприємств йде досить повільними темпами. Справа в тому, що імпорт машин і устаткування дуже невеликий. Істотним зростання імпорту є лише тому, що він зростає практично від нульового рівня. І поки що технологічне переозброєння йде не просто поволі, а повільніше, ніж старіння дійсної технічної бази. Іншими словами, превалює деградація масивних елементів виробничого потенціалу країни.

Як не одноразово наголошувалося провідними фахівцями, однією з докорінних причин наявних сьогодні проблем є архаїчна структура і організація виробництва. Вірно, але ж ця архаїчна структура і організація зовсім не є успадкованою від радянської системи, архаїзація була вимушеним способом порятунку виробництва в умовах, створених реформами 90-х і наступних років. Ніякими декретами президента не примусити підприємства модернізувати їх організацію, поки не усунені умови, які викликали регрес. Адже це знову створило б загрозу загибелі підприємств.

З усього вищевикладеного можна зробити наступні висновки. Питання наслідків вступу України до СОТ - це, перш за все, питання вибору української економічної політики. Китай, наприклад, знаходячись сьогодні в набагато кращому положенні, ніж ми, при вступі у СОТ виторгнував величезну кількість преференцій для себе. Китайці захистили все, що вважали потрібними, але при цьому вони не отримали статусу повноправного учасника СОТ, але це їм і не потрібно, їм важливо зберегти можливість захищати свої інтереси.

Українська економіка вже і без СОТ виконує все те, що від неї вимагають іноземні конкуренти - себе не захищає, не просуває свою продукцію. І в цьому значенні вступ у СОТ формально ніяких серйозних змін не спричинить.

Ми зможемо скористатися механізмами СОТ тільки по відношенню до нових обмежень. Тому коли говорять про те, що ми проб'ємо якісь бар'єри - це не так, ці бар'єри залишаться. СОТ, за змістом, - лише механізм вирішення господарських суперечок на міжнародному рівні, більше нічого.

Втім, Світова торгова організація є ще і унікальним механізмом, за допомогою якого урядовці визначають внутрішню вітчизняну економіку. Якби ми мали сьогодні затверджену урядом, реалізовану економічну стратегію, з ясною відповіддю на питання, яку ми хочемо отримати структуру економіки через 15 років, тоді було б зрозуміло, як нам потрібно вступати у СОТ. Це розуміння чітко б розставило акценти: де потрібно захиститися, де відстоювати особливі умови по субсидіях, а де можна закрити очі.

РЕЗЮМЕ

В статье показано, что решение вопроса вступления Украины в ВТО – это, прежде всего, вопросы выбора дальнейшей стратегии экономического развития Украины.

Проанализировано последствия развития отраслей экономик Украины в соответствии с подписанными соглашениями.

SUMMARY

In article it is shown, that decision of question of entry of Ukraine in WTO – this, foremost, questions of choice of further strategists of economic development of Ukraine. Consequences of development of industries of economies of Ukraine in accordance with the signed agreements are analyses.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Указ. Президент України від 20 травня 2005 року "Про заходи щодо забезпечення вступу України до Світової організації торгівлі" Відомості ВР N 951/2005, 15.06.2005,
2. Розпорядження, Кабінет Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки» N 10-р, 12.01.2006
3. *Ігор Бураковський*. Шлях України до СОТ: суб'єктивні нотатки про українську економічну політику. Дзеркало тижня № 39 (567) 8 — 14 жовтня 2005. <http://www.dt.ua/1000/1030/51475/>
4. Последствия членства в ВТО для металлургии Украины. Магістр & Партнери.
5. www.ukrrudprom.com.ua
6. [Зеркало](http://www.dt.ua/22/4788/75/) недели, № 8 (637) Суббота, 3 - 7 Марта 2007 года
7. Духновська Л. Регулювання ринку цукру в умовах вступу України до СОТ. / Економіст. №9.— 2005.— с. 44-45].
8. *Варналій З.* Вступ України до Світової організації торгівлі: проблеми і перспективи // Банківська справа. — К., 2002. — № 1. — С.41—49.
9. *Варналій З.* Проблеми та перспективи вступу України до Світової організації торгівлі // Стратегічна панорама. — К., 2002. — № 1. — С. 171—177.
10. Вступление в ВТО как новый этап экономических реформ // Инвестиції: практика та досвід. — К., 2002. — № 8. — С. 7—17.
11. *Жалило Я.* Это сладкое слово «ВТО» // Компаньон. — К., 2002. — 19—25 апреля. — С. 14—17.
12. *Жалило Я.* Вперед, заре навстречу?!: [Подготовка Украины ковступлению в ВТО (Всемирную торговую организацию) и вероятные угрозы, возникающие в результате ее вступления] // Инвестиції: практика та досвід. — 2002. — квітень. — С. 9, 10.
13. Зовнішня торгівля: право та економіка. Збірник наукових праць. Випуск 2(6) Частина 1 (наукові доповіді конференції «Перспективи та проблеми участі України в Світовій організації торгівлі в контексті економічної безпеки», проведеної 15 лютого 2002 року Міжвідомчою комісією з питань фінансової безпеки Ради Національної безпеки і оборони України). — К.: УАЗТ — 2002. — 212 с.

Надійшла до редакції 11.03.2008 року

УДК 331.109 : 330.341.1

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ПРАЦЮЮЧИХ У КОНТЕКСТІ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТРУДОВИХ КОНФЛІКТІВ

Стрельченко Д.І., начальник відділення Національної служби посередництва та примирення в Донецькій області;

Бунтовський С. Ю., аспірант кафедри «Управління трудовими ресурсами та економіка праці», Донецький національний університет

Ключова роль інноваційної діяльності для нарощування конкурентоспроможності промислового комплексу України всебічно обґрунтована у багатьох наукових публікаціях, зафіксована у законодавчих і нормативно-правових актах, що регулюють інноваційно-інвестиційний розвиток економічної системи.

Провідні вчені В.П.Антонюк, О.І.Амоша, О.А.Грішнова, В.М.Геєць, Я.Б.Базилюк, Я.А.Жаліло, О.Ф.Новікова, Н.Д. Лук'янченко, Г.М.Скудар, М.В.Семикіна, В.П.Семиноженко, Л.К.Семів, Л.І.Федулова та ін. у своїх дослідженнях акцентують увагу на тому, що в сучасних умовах глобального конкурентного середовища стає функціонування економіки країни перш за все залежить від переходу до інноваційної моделі розвитку, забезпечення високої інноваційної якості вітчизняних кадрів, їх усвідомленого включення у процес інноваційного розвитку. Однак, господарська практика останніх років наочно свідчить, що інноваційна діяльність у промисловому комплексі України поки що не відповідає рівню сучасних вимог. У цьому контексті особливу актуальність набувають питання ефективного використання кадрового потенціалу, формування інноваційно значущих рис працюючих на виробничому рівні, удосконалення механізму мотивації їх зацікавленості у активній інноваційній діяльності, розробка заходів щодо запобігання виникнення трудових конфліктів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо застосування в інноваційному менеджменті особистісно-поведінкового підходу як найважливішого важеля забезпечення інноваційної активності працюючих, своєчасного виявлення конфліктогенних чинників та попередження соціально-трудових конфліктів.

Фактологічною базою виконаного дослідження є результати експертного опитування фахівців з проблем інноваційного розвитку, проведеного Інститутом економіки промисловості в 2006 р. [1], та аналітичні матеріали щодо інноваційної діяльності, стану і динаміки соціально-трудових відносин на підприємствах промислового комплексу Донецької області, ефективність роботи якого має суттєвий вплив на рівень економічного розвитку країни.

В наукових працях відомого теоретика менеджменту ХХ століття П.Друкера акцентовано особливу увагу на знаннях як ключової компетенції бізнес-компанії, яка в умовах трансформації економіки промисловості в економіку знань стає важливим фактором конкурентоспроможності. Фірма, підкреслює П.Друкер, повинна відмовитися від застарілих знань та навчитися створювати нові шляхом:

- 1) безперервного удосконалення усіх без винятку видів діяльності;
- 2) пошуку нових засобів пристосування своїх досягнень;
- 3) безперервних інновацій як упорядкованого процесу [2].

В сучасних умовах формування кардинальних змін, що відбуваються у світовій економіці, ефективність діяльності будь-якого суб'єкту господарювання в вирішальній мірі залежить від наявності інноваційного потенціалу.

Аналіз реального стану у сфері інноваційного розвитку в Україні дає підставу для висновку, що в останні роки досить чітко визначилась тенденція поступового зниження інноваційної активності на виробничому рівні. Це насамперед підтверджується даними офіційної статистики про наявність інноваційно активних промислових підприємств. Якщо в 2003р. кількість таких підприємств становила 15,1%, в 2004р. – 13,7%, в 2005р. – 11,9%, то в 2006р. лише 11,2%. Низький рівень інноваційної діяльності є характерним для більшості промислових регіонів країни. Так, у Луганській області кількість промислових підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, становила у 2006р. лише 7,4%, Запорізькій – 8,6%, Дніпропетровській – 10,9%, Миколаєвській – 9,6%, Харківській – 18,5% [3].

У Донецькій області, як свідчать статистичні дані [4], невисокий рівень інноваційної активності промислових підприємств, що спостерігався в останні роки, має тенденцію до подальшого зниження. Якщо в 1998 р. інноваційною діяльністю займалося 151 промислове підприємство області, або 19,6% загальної їх кількості, то 2000 р. відповідно, 109 підприємств, або 13,5% в 2004 р. – 92, або 11,6%, в 2005 р. – 77 або 9,8%, а в 2006 р. – 61 підприємство, або 7,9%.

Серед підприємств за видами промислової діяльності більш сприятливими до нововведень були підприємства по виробництву коксу та продуктів нафтоперероблення (22,2% загальної кількості підприємств галузі), видобування неенергетичних матеріалів (14,3%), металургії та оброблення металу (14,1%), хімічної та нафтохімічної промисловості (11,4%). Разом з тим лише 4,9% підприємств займалися інноваційною діяльністю у харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарських продуктів, 2,8% - у вугільній промисловості, 0,9% - у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води. Зовсім не впроваджували інноваційні підприємства легкої промисловості, виробництва деревини та виробів з деревини, целюлозно-паперової, поліграфічної промисловості та видавничої справи.

В 2006 р. в результаті інноваційних заходів підприємствами Донецької області було придбано 22 нових технологій, однак у порівнянні з 2005р. цей показник зменшився на 18,6%. Аналогічна ситуація сталася з іншими показниками результативності інноваційної діяльності промислових підприємств області: якщо в 2005 р. було впроваджено 90 нових технологічних процесів, з яких 43 маловідходних та ресурсозберігаючих, то протягом 2006 р., відповідно, - 54 та 29 одиниць. В результаті проведення інноваційних заходів у 2006 р. було освоєно виробництво 132 найменувань нових видів інноваційної продукції, у тому числі 53 найменування - машин, обладнання, устаткування, апаратів, приладів, однак у 2005 р. ці показники становили, відповідно, 172 та 68 одиниць. На 21,9% скоротилась в 2006 р. у порівнянні з 2005 р. кількість використаних на підприємствах Донецької області раціоналізаторських пропозицій – з 3529 до 2756 одиниць.

Серед головних факторів, що стримували інноваційну активність, такі, як нестача власних коштів, на що вказали 87,3% підприємств, недостатня фінансова підтримка держави (28,9%), великі витрати на нововведення (43,3%), недосконалість законодавчої бази (28,7%), високий економічний ризик (19,9%), тривалий термін окупності нововведень (17,1%).

У той же час, як наочно свідчать результати згаданого експертного опитування фахівців з проблем інноваційного та соціально-економічного розвитку, суттєвою

причиною, що гальмує розвиток інноваційної діяльності працюючих, є неефективна система інноваційного менеджменту.

У науковій літературі аргументовано висновки, що головними складовими процесу реалізації будь-яких управлінських рішень є три організаційно-управлінських підходи – технократичний, інформаційний, та поведінковий [5]. У контексті забезпечення активної інноваційної діяльності саме поведінковий підхід до формування і мобілізації інноваційних ресурсів підприємства, тобто організаційно-особистісна складова інноваційного менеджменту є одним з ключових важелів підвищення його конкурентоспроможності. Не дивлячись на те, що результати інноваційного процесу в значній мірі мають матеріально-технологічний характер, його ефективність обумовлена перш за все активною поведінкою його учасників, їх зацікавленістю у реалізації інноваційної стратегії. Утім саме проблема забезпечення інноваційної активності працюючих залишається недостатньо вирішеною.

Аналіз матеріалів експертного опитування фахівців з проблем інноваційного розвитку дає змогу стверджувати, що значний вплив на активізацію інноваційної діяльності має інноваційний клімат, який склався у трудовому колективі. Найважливішими його складовими, з точки зору експертів, є суспільна потреба розвитку інновацій, на що вказали 70% респондентів, а також розуміння керівниками та управлінцями необхідності пріоритетності інноваційного розвитку (51,3%). Найнижчі оцінки, за даними опитування отримали такі складові інноваційного клімату, вітчизняних підприємств, як рівень кооперації в інноваційних сферах діяльності (дуже низький та низький рівень відзначило 58,5% експертів); ступінь суспільної підтримки вчених і новаторів (56,4%); популяризація науково-технічних ідей, досягнень (48,7%); якість інноваційного менеджменту (44,7%); умови активізації інноваційної діяльності (44,6%); рівень підготовленості та зацікавленості працівників до інноваційної діяльності (33,8%); відсутність умов для творчого росту, недостатність часу для творчої діяльності (17,7% та 22,%).

До вагомих чинників, що негативно впливають на інноваційний клімат у трудовому колективі та суттєво знижують зацікавленість працівників у розвитку творчої ініціативи, експерти цілком справедливо віднесли недосконалість системи стимулювання і мотивації персоналу (42,3%). Значним недоліком чинної системи стимулювання інноваційної активності персоналу є відсутність комплексного підходу до формування мотиваційного механізму з урахуванням інтересів працюючих та інтересів підприємства відносно інноваційного розвитку виробництва.

Власні дослідження та досвід роботи відділення Національної служби посередництва і примирення в Донецькій області доводять до висновку, що одним із вкрай важливих чинників ускладнення стану соціально-трудових відносин на підприємствах та гальмування інноваційної активності працюючих є наявність та стан погашення заборгованості із заробітної плати, що створює передумови для виникнення колективних трудових конфліктів.

Так, протягом п'яти років (2002–2006 рр.) на контролі відділення Національної служби посередництва і примирення Донецької області знаходилося 60 колективних трудових спорів (конфліктів), найбільша кількість яких була обумовлена наявністю заборгованості із заробітної плати. Учасниками колективних трудових спорів (конфліктів) в 2002 р. були 46,7 тис. чол., 2003 р. – 48,4 тис. чол., 2004 р. – 72,7 тис. чол., 2005 р. – 33,1 тис. чол., 2006 р. – 32,8 тис. чол. Стан погашення заборгованості із заробітної плати за 2002 – 2006 рр., що стала причиною виникнення колективних трудових спорів, характеризується даними, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка заборгованості із заробітної плати
на підприємствах Донецької області

Заборгованість із заробітної плати	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Всього, тис.грн.	124957,8	188806,0	161587,2	43447,9	17299,1
Погашено, %	33,0	16,5	75,9	64,1	53,0
Знаходиться на обліку, тис.грн.	82691,7	156866,6	36456,0	15604,4	6793,6

За даними Головного управління статистики в Донецькій області, хоча на деяких підприємствах області у 2007 р. спостерігалось зменшення суми заборгованості із заробітної плати, зокрема на підприємствах металургійної промисловості на 1466,0 тис. грн., підприємствах машинобудування – на 2431,5 тис. грн., легкої промисловості – на 609,7 тис. грн., однак в цілому протягом року динаміка погашення заборгованості із зарплати мала негативну тенденцію. Так, на 01.12.2007р. сума заборгованості по області становила 184626,6 тис. грн., що на 3,5% більше ніж на початок року. Наведені дані доводять до висновку, що чинники напруження стану соціально-трудових відносин у трудових колективах Донецької області проводжують існувати.

До конфліктогенних чинників слід віднести також невідповідність тарифних ставок мінімальній заробітній платі, встановленої законодавством, що має місце на окремих промислових підприємствах області, низький в деяких галузях рівень середньомісячної зарплати, встановлення нових або зміни існуючих соціально-економічних умов праці та виробничого побуту, невиконання положень колективного договору про умови і охорону праці, невиконання вимог законодавства про працю.

Джерелом потенційної конфліктності у трудовому колективі може стати й сама інноваційна діяльність. На підприємствах, де відбуваються радикальні зміни у виробництві, на різних етапах інноваційного процесу може виникнути активний, або пасивний опір інноваційним перетворенням з боку окремих працівників чи груп робітників, що обумовлюється змінами звичних умов та оплати праці, невідповідністю уявлень персоналу, суперечністю прихильності працівників до колишніх цінностей, консерватизмом, перевагою групових інтересів над загальними інтересами організації щодо інноваційного розвитку та ін. Все це, з одного боку, може призвести до погіршення психологічного клімату у трудовому колективі, формуванню апатії та безініціативності працюючих, а з другого – до зниження результативності інноваційної діяльності та економічних втрат.

Однак існуюча вітчизняна практика корпоративного менеджменту по суті не враховує такий поведінковий фактор, як опір з боку робітників інноваційним змінам у виробництві. На нашу думку, ці питання не тільки потребують постійної зацікавленої уваги керівництва та менеджерів підприємств, але й створюють передумови для залучення регіональних відділень Національної служби посередництва і примирення у процесі інноваційних змін. Одним із дієвих інструментів її вирішення повинна стати розробка та впровадження інформаційного моніторингу інноваційних протиріч, що мають організаційно-економічне і безпосередньо особистісно-соціальне походження, тобто пов'язані з персоналом підприємств.

Створення системи відстеження деструктивних елементів, причин, що обумовлюють негативне сприймання працівниками заходів щодо інноваційної діяльності надасть можливість своєчасно знаходити конструктивні засоби їхнього усунення, виявляти резерви активізації інноваційної поведінки робітників, створювати

сприятливі умови, за яких найбільшою мірою зміг би розкритися їх творчий потенціал, і тим самим заздалегідь впливати на запобігання розвитку конфліктних ситуацій, пом'якшення їх емоційних компонентів. В цілому це буде сприяти більш ефективному управлінню інноваційною активністю працюючих та розвитку інноваційних ресурсів промислових підприємств.

Розв'язання проблеми спонукання до проявів науково-технічної творчості персоналу промислових підприємств потребує комплексу заходів спрямованих на формування певного мотиваційного середовища метою якого є посилення зацікавленості працюючих у активізації інноваційної діяльності.

Результати виконаного дослідження та узагальнення поглядів на цю проблему фахівців з інноваційної діяльності надають змогу стверджувати, що до основних з них відносяться:

- створення ефективних організаційних механізмів підтримки інноваційної діяльності (чітка регламентація процедури швидкого та об'єктивного розгляду інноваційних ідей, пропозицій, заяв; забезпечення гласності процесу реалізації інноваційних проектів та їх результатів; широке обговорення стратегії інноваційних перетворень в трудових колективах; делегування управлінських функцій та відповідальності у низові структури);
- впровадження прогресивних форм організації праці, створення цільових міждисциплінарних команд і творчих дослідних груп із розробки та впровадження конструкторсько-технічних нововведень, новітніх технологій, удосконалення бізнес-процесів;
- реалізація комплексно-цільового підходу до створення ефективної системи мотивації інноваційної праці, матеріального та нематеріального стимулювання, у т.ч. розробка гнучких тарифів, ставок, окладів для спеціалістів та робітників, які здійснюють інноваційну діяльність, залежно від її обсягів та важливості, доповнення традиційних форм оплати та стимулювання праці комплексом нетрадиційних форм і методів заохочення;
- створення атмосфери всебічної підтримки іміджу інноваційної праці, значущості ентузіастів-генераторів ідей, забезпечення їм необхідних умов для творчого розвитку та ефективної діяльності, реалізації своїх творчих та інтелектуальних здібностей;
- розробка ефективної системи підготовки та перепідготовки кадрів для вирішення задач інноваційного розвитку виробництва, підвищення його конкурентоспроможності;
- створення умов для кар'єрного росту персоналу, активного залучення працівників до управління виробництвом;
- розробка ефективних заходів щодо соціального захисту працюючих;
- впровадження моніторингових досліджень особистісно-організаційної складової інноваційних ресурсів підприємств.

Таким чином, можна констатувати, що проблема управління активністю працюючих складна та багато в чому недостатньо розроблена. Це обумовлює актуальність подальшого розвитку та поглиблення наукових досліджень у цьому напрямі.

РЕЗІЮМЕ

Проанализированы факторы, которые тормозят инновационную активность работающих на производственном уровне. Разработаны предложения относительно

внедрения поведенческого подхода в систему управления инновационной деятельностью. Заказные направления предупреждения трудовых конфликтов.

SUMMARY

Factors which put the brakes on the innovation activity of workers at production level are analyzed in the article. The application of the behavioral approach to the management system of the innovation activity is suggested. The ways of prevention of labor disputes are proposed.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І.Амоша, В.П.Антонюк, А.І.Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. – М., 2006 – С. 111-112.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – Київ.: ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2007. – С. 190, 192.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств Донецької області. Економічна доповідь № 05/1-3-12/134. – Донецьк.: Головне управління статистики у Донецькій області, 2007. – С.3-8.
5. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: Учеб. пособие / И.В.Афонин. – М.: Гардарики, 2006. – С.77.

Надійшла до редакції 05.03.2008 року

УДК 338.1

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО АВИАСТРОЕНИЯ И ПЕРЕВОЗОК НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Стрелина Е.Н., к.э.н., доц. ДонНУ
Русская А. Г.*

С начала XXI ст. на воздушном транспорте динамично развиваются процессы глобализации, либерализации и коммерциализации, происходит пересмотр на уровне ИКАО нормативно-правовых документов, регулирующих и устанавливающих новые условия взаимодействия государств, авиакомпаний и аэропортов. С целью обеспечения высокого уровня регулярности и безопасности полетов устанавливаются более жесткие требования к использованию авиационной техники, внедрению новых типов воздушных судов, спутниковых систем связи и коммуникаций. В полной мере отмеченным выше требованиям соответствуют только зарубежные авиакомпании. Большинство авиакомпаний Украины имеют ограниченные финансовые ресурсы и не способны в полном объеме обеспечить замену устаревшей авиационной техники и систем телекоммуникаций.

Из-за низкой конкурентоспособности вследствие использования морально и физически устаревшей техники нишу, которую занимает украинская авиация на внешнем рынке, можно охарактеризовать как регион со сложными экономическими и политическими условиями. При этом использование устаревшей техники, постоянные

нарушения правил сертификации, эксплуатации, условий лицензирования, а также статистические данные касательно авиакатастроф украинских самолетов привели к тому, что зарубежные СМИ начали выдвигать требования очистить воздушное пространство от украинской техники. Что же касается украинских авиакомпаний, то статистические данные свидетельствуют о том, что они тоже постепенно отказываются от отечественной техники и отдают предпочтение таким гигантам самолетостроения, как Boeing и Airbus.

Для украинского авиапредприятия одной из важнейших проблем является привлечение необходимых финансовых ресурсов для технической переоснастки и замены авиационной техники, а так же реконструкции инфраструктуры аэропортов.

Украина является одним из немногих государств в мире, которое имеет замкнутый цикл производства пассажирских и транспортных самолетов, достаточно развитую инфраструктуру авиаремонтных предприятий и авиакомпаний. Поэтому вполне понятным является определение руководством страны авиации как стратегически важной отрасли. Ее можно охарактеризовать как инновационно активную и чувствительную к мировым тенденциям. Сегодня украинская авиация существует благодаря прошлым научно-техническим, конструкторским и технологическим приобретениям, запас которых постепенно уменьшается. Недостаток финансовых ресурсов, обусловленный узкими рамками государственных заказов и целевых программ, приводит к замедлению и остановке перспективных исследований и разработок в самолетостроении. Финансирования хватает только на пополнение оборотных средств, тогда как основные средства постоянно стареют под воздействием времени и избыточных нагрузок.

Эффективно противостоять зарубежному авиаперевозчику можно только путем консолидации отечественных авиакомпаний и налаживанию эффективных партнерских отношений. Отсутствие в отрасли концентрации капитала делает невозможной конкуренцию с такими авиакомпаниями, как Austrian Airlines, Lufthansa и KLM, которые начали отвоевывать позиции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке украинских авиаперевозок. Развитие украинского авиастроения и перевозок на основе государственно-частного партнерства является на сегодняшний день актуальным решением этой проблемы, поскольку позволит объединит финансовые ресурсы необходимые для замены устаревшей техники, систем телекоммуникации, а так же для реконструкции инфраструктуры аэропортов.

Проблемы неудовлетворительного состояния авиационной техники поднимала в своих трудах А. Коба. Проблемами финансового обеспечения инновационной деятельности в авиастроении занимались А. Харин, И. Коленский. В трудах А. Фридлянда, А. Чубукова, Т. Вана проанализированы основные факторы и экономические механизмы, которые обеспечивают функционирование и адаптацию воздушного транспорта к рыночной структуре, которая постоянно изменяется, исследовано принципы организации финансирования инновационной деятельности, предложено проведение государственной научно-технической политики в авиационной отрасли. С. Емельянова и Л. Ефимова с позиции зарубежного опыта раскрывают понятие "государственно-частное партнерство" и изучают возможные пути консолидации усилий государственного и частного сектора в сфере модернизации, содержания и эксплуатации объектов транспортной инфраструктуры России [1].

Целью исследования является разработка механизма «партнерства», с учетом особенностей отрасли и специфики развития экономики государства, изучения зарубежного опыта реализации программ партнерства, разработка новых механизмов взаимодействия государства и частного сектора экономики с целью реализации общих

проектов производства авиационной техники, переоснастки ею авиапредприятий и модернизации инфраструктуры аэропортов. Методами исследования являются сравнительный анализ и синтез.

Для последующих исследований возможностей сотрудничества частного и государственного капитала в авиационной отрасли следует проанализировать ситуацию, которая сложилась на украинском рынке авиаперевозок. За 2007 г. из всего пассажиропотока более 70% приходилось на четыре ведущих авиакомпании: «Аеросвіт» (55%), «Международные авиалинии Украины» (МАУ) (30%), «Украинско-средиземноморские авиалинии» (UMAir) (15%) и «Донбассаэро» (11%). В сумме первая четверка перевозчиков обслужила свыше 3 млн. пассажиров.

При этом «Аеросвіт» имеет Boeing 737-200, два Boeing 737-300, семь Boeing 737-400, три Boeing 737-500 и три Boeing 767-300ER [2]. Также планируется пополнение парка самолетами украинского производства АН-148 и АН-140. Парк самолетов МАУ состоит из 15 современных лайнеров типа Boeing 737. Ежегодно планируется добавлять к флоту три Boeing 737 [3]. Авиакомпания номер три на Украине по объемам пассажироперевозок – UMAir. Это чартерная авиакомпания, которая специализируется на средиземноморских рейсах и использует два Airbus A320, два McDonnell Douglas DC-9, два Boeing 737, а также самолеты Ту-134, Ан-24, L-410. [4]. Донбассаэро владеет одним из наибольших в СНГ парком самолетов Як-42 (13 машин) и Ан-24 (9 машин), а также эксплуатирует один А-320 по лизинговому соглашению [5].

Среди других украинских перевозчиков стоит отметить: авиакомпанию «Аероміст-Харків», которая активно осваивает новый турбовинтовой Ан-140. В настоящий момент в ее парке 5 Ан-140, Ан-24, Як-40, авиатранспортный подраздел Киевского авиаремонтного завода 410 ЦА. Авиакомпания «ARP 410» укомплектована самолетами типа Ан-24, Ан-26, Ан-30 с широкой гаммой модификаций, а также вертолетами КА-26, Agusta-A109С, Bell-407, Bell-427, Bell-430. ОАО АК «Днепроавиа», созданное на базе государственной авиакомпании «Днеправиа» от 28 июня в 1996 г. Авиакомпания имеет собственный парк самолетов Як-42Д и Як-40 [6]. Из приведенных данных можно сделать вывод, что уже сегодня большая часть парка украинских авиакомпаний-лидеров состоит из самолетов иностранных производителей, другие авиакомпании эксплуатируют воздушные суда советского производства. И только единицы используют новинки украинских авиаконструкторов.

С целью улучшения ситуации 27 мая 2005 г был издан Указ Президента Украины «О первоочередных мерах относительно реформирования авиационной отрасли Украины», где предусмотрено внедрение стимулирования авиаперевозчиков относительно эксплуатации новых типов воздушных судов отечественного производства. А «Концепция реформирования и развития авиационной отрасли Украины до 2010 г.» предусматривает системный подход к замене флота «second hand» на воздушные суда «со стапелей» с помощью систем финансового лизинга. [7].

Следовательно, на данный момент в Украине насчитывается четыре крупных авиаперевозчика, способных конкурировать на внутренних и имеющих выходы на внешние маршруты. К ним принадлежат «Аеросвіт», «Международные авиалинии Украины», «Украинско-средиземноморские авиалинии» и «Донбассаэро». Все эти авиакомпании имеют разную форму собственности и структуру организации. «Аеросвіт» и UMAir имеют таких владельцев: Gilward Investments B.V., ОАО «Генавиа – инвест», Фонд госимущества Украины (ФГИ), ОАО «Укринформконсалт», ОАО «Бюро». Их часть в ЗАО составляет, соответственно, 38, 25, 23,10, 5%. В ЗАО МАУ большая часть имущества (62%) принадлежит ФГИ Украины, компания Austrian Airlines имеет 23%

имущества, Европейский банк реконструкции и развития - 10%, а компания Debis Air Finance - 6% [8]. «Донбассаэро» имеет статус коммунального предприятия.

Объединить усилия этих авиакомпаний можно лишь при условии разработки эффективного механизма сотрудничества, который будет учитывать особенности взаимодействия государственного и частного секторов экономики. Сегодня сложилась ситуация, когда, невзирая на то, что авиационная отрасль Украины всегда находилась и будет находиться под пристальным вниманием государства, развитие новейших авиационных технологий уже не может быть полностью связано с государственным бюджетом, а должно определяться спросом на исследование и разработки со стороны частного сектора.

Основным инструментом сочетания частных и государственных ресурсов при реализации инфраструктурных проектов является институт государственного и частного партнерства. Он предусматривает повышение эффективности использования бюджетных средств, развитие практического привлечения средств частных инвесторов, и представляет путь усовершенствования механизмов финансирования проектов. В рамках Указа Президента Украины «О первоочередных мерах относительно реформирования авиационной отрасли Украины» приоритетным направлением внутренней авиатранспортной политики считается образование стратегического альянса украинских авиаперевозчиков путем передачи государственной части авиапредприятий в собственность флагманского авиаперевозчика – ЗАО «Авиакомпания».

Однако сегодня отечественная экономическая теория не имеет достаточных наработок в сфере организации и осуществления партнерства государства и частного сектора, а практика работы по соответствующим схемам вообще отсутствует. Неопределенность законодательной базы относительно владения, пользования и распоряжения объектами интеллектуальной собственности и технологиями, которые созданы с использованием средств государственного бюджета, а также последовательного формирования правовых, организационно-экономических и финансовых механизмов взаимовыгодного партнерства, являются значительной преградой на пути развития партнерства государства и частного сектора экономики.

В первый раз проекты партнерства государственного и частного сектора экономики возникли в Великобритании и Франции в 1554 г. Эта форма сотрудничества приобрела бурное развитие в начале 90-х гг. XIX ст. Сегодня лидерами в отрасли партнерства государства и частного сектора экономики остаются Великобритания, Франция, а также Германия и США. Под партнерством в этих странах следует понимать всевозможные официальные отношения или договоренности на фиксированный или неопределенный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и совместного инвестирования ограниченных ресурсов, таких как деньги, персонал, оборудование и информация, для достижения конкретной цели в определенной области науки, технологии и инноваций.

Существует два основных механизма образования партнерства государства и частного сектора экономики. Первый – это эволюционное развитие структуры рыночной экономики и постепенное возникновение на её фоне разных видов партнерств, трансформация которых будет происходить параллельно развитию общества того или иного государства (естественный путь). Второй – это формирование партнерства в результате создания надлежащих условий органами законодательной власти (искусственный). Для Украины более характерным является второй путь [9].

Существует множество классификаций партнерства государства и частного сектора экономики, по разным видам признаков, например по: распределению рисков,

уровню обязательств государства и частного сектора, длительности времени, праву собственности на активы и т.п. Основными формами партнерства является: концессия и аренда. В рамках партнерства может осуществляться строительство, эксплуатация и обслуживание систем мониторинга и управления воздушным движением, строительство и эксплуатация терминалов, взлетно-посадочных полос, рулевых дорожек, автомагистралей к аэропортам и другие проекты в аэропортах и на линиях авиaperевозок.

Осуществление партнерства государства и частного сектора экономики возможно также путем частичной приватизации активов государственных авиационных предприятий (АП) частными структурами. Для поощрения частного капитала к реализации данных проектов вместе со своим материальным взносом государство может стимулировать развитие АП в форме налоговых льгот, дотаций, субсидий, субвенций и др. При данных условиях государство в обмен на предоставленные ею материальные и административные ресурсы требует права вмешательства в дела авиапредприятия в виде регуляции тарифной политики и установления других ограничений. При этом тарифы регулируются уполномоченными государственными органами и определяются так, чтобы обеспечить согласованную в долгосрочном контракте доходность для частного инвестора. А доходы от осуществления неавиационной деятельности (размещение рекламы, аренда торговых мест, предоставления услуг по обмену валюты и др.) могут стать источником нерегулированных доходов. Основной опасностью при осуществлении приватизации является приватизация без должного государственного регулирования. При такой схеме управления государственными авиационными активами оно может быть полностью сконцентрировано в частных руках.

Сложные отношения в процессе реализации государственно-частного партнерства объясняются тем, что государство является представителем многих интересов: пассажиров, авиакомпаний, аэропортов, владельцев окружающих земель и дорог, а также собственных. В таких случаях конфликт интересов возникает еще до начала реализации проекта и делает невозможным его осуществление. Для частного бизнеса такая ситуация не характерна, поскольку он от начала сориентирован на осуществление бизнес-плана соответствующего проекта, который учитывает только интересы акционеров и пользователей услуги перевозки [10].

Осуществление сотрудничества государства и частного сектора приведет к получению ряда положительных эффектов, таких как:

- достижение синергического эффекта в коллективном и инновационном использовании ресурсов, а так же во внедрении новых методов управления персоналом;
- авиапредприятия могут действовать в более экономически независимой и профессиональной манере;
- активное использование административного ресурса для решения задач проекта и экономия времени при его реализации;
- получение нового способа ликвидации возможного дефицита бюджета;
- полная децентрализованная ответственность за реализацию и финансирование, а также создание конкуренции как на внутреннем рынке так и за рубежом.

Однако партнерство может иметь и определенные недостатки для государства:

- высшая компетенция частных АП на фоне недостаточной осведомленности государственного сектора;
- заключив соглашение с частным АП, государство отдает существенную часть управления, при этом может возникнуть риск несанкционированных действий;

- остается высокой возможность передачи государству проектного риска, который приведет к увеличению давления на государственный бюджет.

Для частного авиапредприятия недостатками являются:

- возможные изменения в политике правительства, соответственно, в налоговой и денежно-кредитной политике;

- возникновение серьезных технических проблем на стадии реализации проекта;

- изменение курса обмена валют и повышение темпов роста инфляции, что непосредственно влияет на доходы пользователей услуг, авиапредприятий и их валютные займы;

- высокий коммерческий риск, который основан на покупательной способности потенциальных пользователей услуг по перевозке и тарифах, которые они согласны оплачивать;

- риски, связанные со стихийным бедствием, войной, террористическими актами и др.

Таким образом, основными причинами отсутствия условий для создания и развития партнерства государства и частного сектора экономики в украинской авиации являются: отсутствие достаточного доверия к нашему государству со стороны иностранных инвесторов; недостаточно развитый рынок национального капитала; медленный рост доходов; постоянные изменения политики правительства; отсутствие законодательной базы касательно партнерства государства и частного капитала; значительный период окупаемости проектов; традиционные методы управления государственным авиапредприятием; низкая покупательная способность основной массы пользователей услуг авиаперевозок.

Сотрудничество государства и частного сектора экономики с финансовыми учреждениями, научно-исследовательскими институтами, аэропортами, авиакомпаниями, конструкторскими и авиаремонтными заводами разных форм собственности в процессе формирования и реализации высокотехнологичных, капиталоемких проектов, которые имеют государственное значение, может стать основой для создания развитых корпоративных структур, способных конкурировать на международном авиационном рынке благодаря высокой эффективности использования общих средств.

Путем сотрудничества с центральным банком и определения финансово-кредитной политики государство может влиять также на условия работы финансово-кредитных учреждений, которые предоставляют услуги авиакомпаниям и аэропортам относительно кредитования, осуществления лизинговых, ссудных, гарантийных и инвестиционных операций.

Сотрудничество авиакомпаний и аэропортов в рамках партнерства предоставит возможность определять более выгодные условия размещения воздушных судов в аэропорту, предоставление услуг по техническому обслуживанию подготовке к полетам и др.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать вывод о целесообразности существования одного альянса, который будет конкурировать с мировыми гигантами самолетостроения, и одной объединенной авиакомпанией, способной составить конкуренцию на международном рынке авиаперевозок в сотрудничестве с аэропортами. Это даст возможность объединить частный капитал с государственными ресурсами, привлечь инвестиции и в перспективе заявить об Украине на международном рынке, как о конкурентоспособном авиационном государстве, которое может интегрироваться в мировое экономическое пространство.

Научная новизна исследования заключается в обосновании необходимых и возможных положительных результатов государственно-частного партнерства в авиационной отрасли Украины.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто основні причини відсутності умов для створення і розвитку партнерства держави і приватного сектора економіки в українській авіації. Співпраця держави і приватного сектора економіки з різними установами різних форм власності може стати основою для створення розвинених корпоративних структур, здатних конкурувати на міжнародному авіаційному ринку. При державно-приватному партнерстві в авіації позитивний економічний ефект перевершує можливі негативні моменти.

SUMMARY

In the article of considered principal reasons of absence of terms for creation and development of partnership of the state and private sector of economy in the Ukrainian aviation. Collaboration of the state and private sector of economy with different establishments of different forms propert can become by basis for creations of the developed corporate structures, able to compete on international aviation market. At state-private partnership at an aviation a positive economic effect excels possible negative moments.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Косарев О.И, Рибак О.М. Развитие повітряного транспорту України // Держава та регіони, 2007. – № 3.
2. <http://www.aerosvit.ua/ukr>.
3. <http://flyuia.com/ukr/> company/today.
4. <http://umairlines.com/main/>
5. <http://www.donbass.aero./m1/ru/> company/fleet/index/
6. Четвертый год роста. Украинский рынок воздушных перевозок развивается // Авиатранспортное обозрение. – 2005. – № 57.
7. <http://www.rada.gov.ua>
8. Н. И. Золотых, Б. П. Симонов, Г. И. Курапов. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере // Экономика, финансы, право. – 2007. – № 7.
9. Л. И. Ефимова. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. – К., 2006.
10. Н. Цісик. Проблеми та перспективи розвитку ринку пасажирських авіаційних перевезень в Україні. – К., 2005.

Надійшла до редакції 05.03.2008 року

УДК 330.322:331.101.262 (477)

РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НАЦІЇ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНИ

Чекан І.А., к.е.н, доц. кафедри міжнародних економічних відносин Львівської комерційної академії

В сучасних умовах однією з наймогутніших рушійних сил розвитку цивілізації є творча діяльність людини. Ефективність економіки, науково-технічний рівень виробництва, соціально-економічний прогрес залежать від обсягу накопичених суспільством знань та ефективності використання інтелектуальних ресурсів нації. З інтелектуальних ресурсів суспільства формується інтелектуальний капітал держави. При цьому слід наголосити, що у світовій економіці кінця ХХ – початку ХХІ століття інтелектуальний капітал набирає особливої ваги [1].

Саме інтелектуальний капітал нації дедалі більше перетворюється на провідний чинник економічного зростання та міжнародного обміну, радикальних структурних зрушень, стає головним у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності. Все це дає підстави говорити про становлення у сучасному світі якісно нового типу економіки – економіки, що базується на знаннях та використанні інтелекту. У цій економіці головну роль відіграє капітал, створений творчим використанням набутих знань.

Про принципову важливість інтелектуальної та науково-технологічної складової для функціонування сучасної економіки свідчать такі її риси:

- наявність високоприбуткових компаній, що не мають власного виробництва і не випускають продукції для безпосереднього громадського споживання;
- низька ефективність діяльності субпідрядників, що випускають стандартизовану продукцію;
- нові вимоги до кваліфікації та рівня освіти, постійне звуження сфери застосування некваліфікованої праці;
- зростання важливості управлінських функцій (менеджменту) під час реалізації проектів;
- інтеграція функцій інформаційного забезпечення, навчання та управління;
- велике значення локальної інноваційної діяльності;
- зміна характеру інвестицій, коли нематеріальні активи відіграють все більшу роль на противагу матеріальним [2, с.9]

Управлінню інтелектуальним капіталом присвячено наукові праці таких зарубіжних вчених як Л. Едвінсона, В. Іноземцева, Б. Леонтьєва, М. Мелоуна, Т. Стюарта та інших. Однак, в Україні питання побудови на вітчизняних підприємствах інституту інтелектуального капіталу недостатньо досліджене. Саме тому метою статті є розкриття сутності інтелектуального капіталу та виявлення основних теоретичних аспектів управління ним.

Зосередимо увагу на розкритті економічного змісту поняття «інтелектуальний капітал», який охоплює всі інші означені терміни в інтелектуальній економіці. Російські вчені вважають, що інтелектуальний капітал - це ресурс, який характеризує

знання, інтелектуальний потенціал організації, і є одним з нових критеріїв визначення конкурентоздатності організації. І далі, зазначають фахівці, більшість дослідників та практиків дійшли висновку, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сумою трьох складових:

1. Людський капітал - сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і завданням компанії.

2. Структурний капітал - програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а також організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працівників та функціонування компанії.

3. Споживчий капітал - майбутні споживачі продукції компанії та її спроможність задовольнити їхні запити.

Основою цих трьох складових є людські ресурси - найбільш динамічна компонента спроможності компанії формувати прибуток впродовж тривалого часу. Вважається, що людський ресурс не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути оформленим як власність і виступати об'єктом купівлі-продажу.

Інтелектуальний капітал - це знання, які можна перетворити на прибуток та оцінити. Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новинки, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток [3, с. 24].

Можна дискутувати з цією думкою фахівців, адже поняття «капітал» і, зокрема, «інтелектуальний капітал» мають дещо іншу економічну природу в умовах ринку. Розглянемо сутність поняття «капітал». Капітал - це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість, тобто «само зростаюча» вартість. За своїм соціально-економічним змістом капітал не є майном. Вчення про додаткову вартість - основа економічної теорії К. Маркса.

Якщо розглядати капітал з позиції речових факторів виробництва, тобто як сукупність засобів виробництва, які принесуть дохід їхньому власникові, то, наприклад, А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід [4, с. 205]; Д. Рікардо - як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці [5, с. 9-10]; Дж. С. Міль - як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці [6, с. 148]; А. Маршалл - як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи [7, с. 234].

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу (Г. Беккер, Дж. Мінсер). Цей підхід має назву «концепція людського капіталу».

З позиції П. Самуельсона, капітал складається з таких факторів виробництва: 1) природні ресурси; 2) ресурси людської праці; 3) капітальні блага, вироблені самою економічною системою [8, с. 203].

Якщо все зазначене про капітал підсумувати, то можна визначити загальні властивості капіталу, які зводяться до таких узагальнень:

1) капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом не є майном;

2) капітал має вартісну оцінку і є «само зростаючою» вартістю;

3) капітал існує лише за певних соціально-економічних умов, властивих ринковому середовищу;

4) капітал розглядається як авансована вартість і після завершення кругообігу повертається з додатковим доходом;

5) капітал є частиною багатства (фінансових ресурсів) підприємця (сума вартісної оцінки майна та коштів) і може бути інновацією.

Безумовно, інтелектуальний капітал (від лат. *Intellectualis capitalis* - розумовий головний або головні пізнання) - це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і одночасно відтворює характерні лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Інтелектуальний капітал має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування.

На нашу думку, найбільш глибоко поняття інтелектуального капіталу розкриває Л. Едвінсон – «особливе поєднання людського капіталу (реальні і потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) і структурного капіталу (складові капіталу компанії, що задаються такими специфічними факторами, як зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди і ІТ-системи). Це здатність трансформувати знання і нематеріальні активи у фактори, які створюють багатство (і відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «примноження» людського капіталу на структурний» [9, с. 9].

Виходячи із визначення інтелектуального капіталу запропонованого Едвінсоном, пропонується розвиток та управління інститутом інтелектуального капіталу на підприємстві здійснювати таким чином:

1. візуалізація, формування чіткого образу нематеріальних активів, що базується на звітних даних;
2. введення людського капіталу – компетентність та управління знаннями;
3. систематична трансформація людського капіталу в структурний у якості мультиплікатора, який забезпечує значно більш стійкий потенціал прибутку для організації;
4. розвиток інтелектуального капіталу полягає у введенні структурного капіталу із зовнішніх джерел, що забезпечують турбо-ефект в максимізації інтелектуального капіталу.

Окрім цього, ще на початку минулого століття академік В.Вернадський сформулював роль людського інтелекту як продуктивної сили глобального масштабу та пов'язав подальший розвиток людства з наукою, інтелектом і гуманізмом, тобто з «ноосферизацією». Сьогодні «ноосферизація» економіки зводиться до поки ще не до кінця усвідомлених змін у політичній економії націй. Так, окремі дослідники вважають, що еволюція політичної економії капіталізму проходить такі етапи: економіка товару (основна частка доданої вартості виникає на рівні товару); економіка відносин (додана вартість генерується на рівні економічного проекту); економіка менеджменту (головний актив компанії - якість менеджменту); економіка послуг (додана вартість за рахунок якіснішого обслуговування клієнта). І, нарешті, економіка Знання, що базується на інтелектуальному й людському капіталі, де додана вартість виникає в процесі генерування та промислового використання знань. Створення вартості, яка як політекономічна категорія стає дедалі нематеріальнішою, в економіці Знання пов'язане з радикальними змінами в суспільстві й у моделях ведення бізнесу [10].

На початку нинішнього століття концепція Знання як джерела економічного розвитку сприяла виникненню нового поняття - економіка Знання (*knowledge-based economy*). Знання тепер стає основним джерелом багатства націй на рівні компаній і країн. У розвинених економіках вартість промислових активів компаній і організацій безпосередньо пов'язана з їхньою здатністю генерувати нові знання, з інтелектуальним капіталом.

Економіку Знання рухає виробництво, розподіл і використання знань та інформації. Джерелом економічного зростання й конкурентоспроможності в ній є продукування ідей, а не товарів. Лише країни, що продукують знання та інтегрують їх у свої економічні моделі, зможуть бути глобально конкурентоспроможними. За визначенням Організації економічного співробітництва й розвитку, «знання визнається сьогодні двигуном продуктивності праці й економічного зростання».

Якщо джерелом конкурентних переваг країни в «старій» економіці були доступ до сировини, зручні транспортні маршрути, місткий споживчий ринок, дешева робоча сила, то в «новій» економіці чинники успіху — інновації та підприємництво, що ґрунтуються на знаннях, розвинена інфраструктура інформації та знань (Інтернет, бази даних, телекомунікації).

Таким чином, до нових чинників економічного зростання можна віднести: інвестиції в освіту; розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій; зростання витрат на НДДКР; розширення доступу компаній до венчурного капіталу; якість управління країною та компаніями (високі темпи зростання заощаджень, низька інфляція, відкритість економіки); ефективна політика залучення прямих іноземних інвестицій; кількість і якість людських ресурсів, зайнятих у галузях знання.

В умовах сьогодишньої економічної конкуренції домінуючі позиції належать саме такого роду «економікам знань», де виробництво переважно ґрунтується на використанні інтелектуальних ресурсів та інформації й частка такого виробництва продовжує зростати.

В цьому контексті переважно традиційна українська економічна модель, що працює в основному за екстенсивним принципом «заповнення» наявних виробничих потужностей, на системному рівні нездатна мобільно модернізуватися та реагувати на зміни зовнішньоекономічної кон'юнктури, не є достатньо конкурентоспроможною. Наука та освіта залишаються у нашій країні периферійною продуктивною силою, більша частина ВВП держави формується сировинними, енерговитратними та екологічно небезпечними виробництвами. Нині цілком реальною є загроза маргіналізації нашої економіки, відсування її на периферію світової економічної системи і перетворення України на залежного «донора» розвинутих країн. Вихід бачиться у переході до інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки, основою якого є широка опора на інтелектуальні ресурси суспільства та оптимізацію наукової системи.

Проблема наукового потенціалу української науки не тільки не втратила своєї актуальності в останні роки, але й набула в умовах кризи наукової системи нових рис. У сфері кадрового забезпечення найбільочішими проблемами є процеси «відпливу мозків» за межі держави, внутрішньої міграції учених з науки до інших сфер діяльності, а також нескоординованість функціонування наукової та освітньої систем.

Україна все ще володіє вагомим науково-технічним кадровим потенціалом. За його кількісними показниками на 2005 р. – 4,8 дослідника на 1000 осіб економічно активного населення – вона дещо поступається провідним країнам-членам ЄС, проте випереджає деяких нових членів Євросоюзу (наприклад, зазначений показник у Словаччині складає 3,7, в Угорщині – 3,6, у Чехії – 3,0) [10].

Загалом протягом років незалежності чисельність працівників наукової сфери країни скоротилася втричі, збільшення кількості їх останніми роками можна пояснити ситуативним поліпшенням економічної кон'юнктури (економічне зростання) і природними, стихійними процесами формування ринку інтелектуальних послуг в Україні, проте не цілеспрямованими заходами державної політики. Проте, кількісні

показники не є єдиним ключовим чинником незадовільного кадрового забезпечення науково-технологічної діяльності в Україні.

Сучасні процеси розвитку науки і техніки у світі, необхідність швидких розробок нових високотехнологічних продуктів, динаміка та стиль самого теперішнього наукового дискурсу висувають на перше місце мобільних та комунікативних науковців, досить кваліфікованих і здатних до постійного самовдосконалення. Тут варто підкреслити, що такі якості передусім притаманні фахівцям найбільш продуктивного віку (30-55 років), але саме ця категорія найактивніше іде з науки в суміжні чи інші сфери діяльності або емігрує.

Причинами такого стану є слабкий взаємозв'язок функціонування систем освіти та науки, організаційно-структурна недосконалість сфери науково-технологічної діяльності: специфікою здійснення науково-технологічної діяльності в Україні є проведення досліджень переважно у стінах державних наукових установ, у штаті яких перебуває переважна більшість дослідників. Подібна інституційна жорсткість, що є анахронізмом радянських часів, спричинила таке явище, як функціонування наукових інституцій заради них самих. Такому підходу до організації системи відповідає негнучка, зрівняльна модель оплати праці. Зокрема у більшості таких установ утримується непропорційно «роздутий» адміністративно-господарчий персонал. Питома вага цієї категорії у середньому складає понад 24 % від середньооблікової чисельності працівників наукових організацій.

Національний інтелектуальний потенціал є розпорошеним за багатьма напрямками науково-технологічної діяльності. Необхідність виживання (як фізичного, так і фахового) змусили переважну частину науковців після 1991 р. перейти до інших сфер діяльності чи взагалі емігрувати. Створений ними науковий доробок, який переважно був власністю державних наукових інститутів, за відсутності попиту з боку замовників морально та фізично застарів. Фактична відсутність протягом усього періоду незалежності чіткої, послідовної державної політики збереження та відтворення інтелектуального потенціалу країни спричинила поступову інтелектуальну деградацію тих, хто залишився у науці.

Незначне за обсягами фінансове забезпечення досліджень і розробок останніми роками переважно було спрямоване на утримання старіючих наукових фондів та сприяло консервації виникаючих перспективних досліджень. Одночасно старіло й саме наукове товариство, що зумовило створення нинішньої, витратної для подальшого наукового розвитку України, системи пільг та привілеїв.

Матеріальним стимулюванням дослідної діяльності є рівень оплати праці науковців. Він більшою мірою залежить від наявності вченого ступеню, наукових та почесних звань, ніж від ефективності праці. Як зазначається у багатьох дослідженнях вітчизняних та іноземних вчених, основними факторами очікування для молодих дослідників є середній рівень оплати праці та кар'єрні можливості. Якщо перший залежить від загального рівня економічного розвитку країни та суспільної пріоритетності науки, то другий значною мірою пов'язаний з віковою структурою певних наукових напрямів досліджень і розробок.

З огляду на зазначене вище, слід зауважити, що забезпечення швидкого прогресу на цьому напрямі, має стати пріоритетом для держави не лише з точки зору повноцінного гуманітарного розвитку людини та суспільства, а й з міркувань національної безпеки. Якщо у другій половині 90-х років експерти стверджували лише про нерозвиненість ринкових механізмів забезпечення інтелектуальної діяльності та передкризовий стан української науки, то у контексті змін, що відбулися в нашому суспільстві останніми роками, є вагомими підстави говорити про нагальну необхідність

суттєвого перегляду всієї системи державного регулювання та законодавчо-правового забезпечення інтелектуальної діяльності українського суспільства. Основними підставами для цього є:

- низька ефективність (неадекватність потребам суспільно-економічного розвитку України) системи державного управління розвитком інтелектуальних ресурсів суспільства та організації наукової діяльності;
- проблеми кадрового забезпечення, а саме негативні показники інтелектуальної міграції («відплив мозків») як за межі держави, так і до інших сфер діяльності через відсутність державних стратегій розвитку інтелектуальних ресурсів;
- розпорошеність інтелектуальних ресурсів суспільства, традиційність інституціонально-організаційної діяльності наукових установ;
- нераціональне та неефективне використання здобутків і, нестимульований попит, відтак, консервація перспективних та репродукція традиційних результатів фундаментальних досліджень та розробок;
- низький рівень інформатизації, неефективне інфраструктурне забезпечення;
- недостатнє та кон'юнктурне (несистемне) бюджетне фінансування [11, с. 118].

Розв'язання цих проблем і досягнення адекватної потребам та потенціалу суспільства динаміки інтелектуальної діяльності можливе в сучасній Україні при проведенні обґрунтованої політики розвитку інтелектуального капіталу.

Метою стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України є створення сприятливих умов для розвитку інтелектуального потенціалу нації як основи сучасної конкурентноздатної Української Держави задля забезпечення зростаючих інтелектуальних потреб особистості і українського суспільства, адекватного реагування на системні виклики процесів глобалізації та європейської інтеграції України [12].

Серед основних цілей Стратегії слід виділити наступні.

- 1) Утвердження зрілої національної самосвідомості як підґрунтя інтелектуального поступу Української нації.
- 2) Формування нових засад конкурентноздатності інтелектуальної діяльності в Україні.
- 3) Реформування вітчизняної системи освіти відповідно до вимог Болонського процесу.
- 4) Приведення національної наукової системи у відповідність до європейських стандартів та входження до єдиного дослідницького простору Європи.
- 5) Створення національного спільного науково-освітнього простору.
- 6) Формування законодавчих та інституційних засад функціонування ринку інтелектуальних послуг в Україні.

Політика розвитку людського інтелектуального капіталу є ключовим компонентом стратегії конкурентоспроможності в економіці Знання.

Створення економіки Знання, де людський та інтелектуальний капітал, високоосвічена і висококваліфікована робоча сила стають найважливішими чинниками конкурентоспроможності країни, включає не лише реформу освіти і збільшення інвестицій у цей сектор, а також реформування управління та здійснення довгострокових інвестицій у систему охорони здоров'я й охорони навколишнього середовища.

Інвестиції в освіту, науку та охорону здоров'я потрібно розглядати як інвестиції в підтримання та збільшення інтелектуального капіталу, що приведуть до створення вартості шляхом генерування ідей. Дослідження показують, що ефективна система

освіти забезпечує країні - так само, як і рівень НДДКР - високі бали у світовій шкалі конкурентоспроможності.

Однак інтелектуальний капітал в умовах жорсткої конкуренції з його залучення, як і капітал фінансовий, ідуть туди, де вищі «відсоткові ставки», тобто загальний рівень і якість життя. Для того, аби втримати його вдома, сьогодні необхідно вже значно підвищити інвестиції в освіту й науку.

Доцільно виділити альтернативні підходи реалізації Стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України. Серед них виокремлюють такі.

1. Пріоритет – створення системи державного регулювання.
2. Розвиток сфери інтелектуальної діяльності на ринкових засадах.
3. Директивне державне управління інтелектуальної діяльності.
4. Збереження статус-кво – непослідовна, розподілена за безліччю суб'єктів державна політика щодо створення та реалізації інтелектуального потенціалу.

Головні критерії реалізації заходів Стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України

1. Збільшення частки ВВП, розподіленої на наукоємні галузі сфери послуг.
2. Випереджаючі темпи зростання сектору послуг в економіці.
3. Постійне збільшення чисельності дослідницького потенціалу.
4. Постійне збільшення питомої ваги працівників високотехнологічних галузей промисловості.
5. Зростання середнього рівня освіченості економічно активного населення України.
6. Зростання мобільності працівників інтелектуальної праці.
7. Випереджаючі темпи зростання середніх доходів працівників інтелектуальної діяльності [12].

Проведений аналіз дає підстави зробити такі узагальнення. Інтелектуальний капітал – це економічні відносини з приводу відтворення і відчуження результатів інтелектуальної діяльності між носіями інтелектуальних здібностей, що приймають форму інтелектуальної власності, і її потенційними споживачами. Структура інтелектуального капіталу скалатається із інтелектуального потенціалу, інтелектуальної власності, інтелектуальної активності, інформації, інфраструктурних та ринкових активів. Інтелектуальний капітал компанії має декілька складових елементів і на його формування й величину впливає досить численна група різномірних факторів. Тому інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії повинна відображати багатогранну діяльність компанії в цілому. Забезпечення конкурентоспроможності української економіки неможливе без розуміння специфіки постіндустріального бізнесу, без усвідомлення ролі інтелектуального капіталу і оволодіння навиками управління ним. Важливим є формування стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України, метою якої повинно бути створення сприятливих умов для розвитку інтелектуального потенціалу нації як основи сучасної конкурентноздатної держави.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена проблемам раскрытия сущности интеллектуального капитала и выявления основных теоретических аспектов его развития и управления им. Проанализирована стратегия развития интеллектуального потенциала Украины, целью которой является создание благоприятных условий для развития интеллектуального потенциала нации как основы конкурентоспроможности нашей страны. Обоснована

необходимость существенного переосмысления системы государственного регулирования интеллектуальной деятельности украинского общества.

SUMMARY

Article devoted to the problems of definition of intellectual capital essence and showing up basic theoretical aspects of development and management of intellectual capital. The strategy of Ukraine intellectual capital development is analyzed. The aim of this strategy is forming of the favorable terms for intellectual potential development as a basic of the country competitiveness. The necessity of considerable review of the state regulation of intellectual activity system is grounded.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Паладій М. В. Середній клас та його роль у формуванні інтелектуального капіталу суспільства <http://mstu.gov.ua/>
2. Єгоров Ю., Карпов В., Степанкевич К., Чекмарьов К. Науково-технічна політика Європейського союзу: досягнення, проблеми, перспективи / Під заг. редакцією К. Чекмарьова. – К., 2004. – с. 8-9.
3. Зинов В., Сафарян К. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика стоимости бизнеса. // Интеллектуальная собственность - 2001, № 5-6. -С. 23-25.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962.
5. Рикардо Д. Соч.- М., 1941. - Т. 1.
6. Милль Дж. С. Основы политической экономики. - М., 1980. - Т. 1.
7. Маршалл А. Принципы политической экономики. - М., 1984. - Т. 3.
8. Самуэльсон П. Экономика - М. МГП "АЛГОН" ВНИИСП, 1992. - Т. 2.
9. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с., с. 9.
10. Полунесев Ю. Знання – сила... та багатство // Дзеркало тижня. - № 19 (547) 21 — 27 травня 2005 - <http://www.dt.ua/2000/2020/50089/>.
11. Гнатюк С., Здіорук С. Бублик С. Державне стимулювання інтелектуальної діяльності в Україні. - Україна: Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2006.- С. 118.
12. Бублик С. Г., Здіорук С. І. Концепція стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України.- 30.06.06, Київ, НІСД <http://www.niss.gov.ua/Table/3006006/index.htm>

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 332.122:332.146.2

СТРАТЕГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В СОЦІАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ

Грiневська С.М., м.н.с. Інститут економіки промисловості НАН України

Головним багатством будь-якої суспільної системи є людський капітал, який визначає міць країни і держави і виступає основним чинником розвитку. Соціальний розвиток ставить за мету розвиток людського капіталу, який в свою чергу розглядається як мета і критерій суспільного прогресу через розширення можливостей

вибору, завдяки зростанню тривалості життя, освіти і доходу. За основними показниками соціального розвитку, такими як індекс людського розвитку, Україна з 45 місця у 1992р. знизилась до 102-го -у 2006р. і цей показник становив 0,77, для відома: в Росії-0,79, Білорусі – 0,80, Чехії - 0,84, при тому що освітній рівень населення нашої держави – один із основних показників ІЛР, залишається високим[1]. На сьогодні людський капітал України має вагомий науковий потенціал – понад 12,5 тис. докторів та близько 72 тис. кандидатів наук[2]. Однак обсяг ВВП на особу зменшився за останні 10 років майже у 2,7 рази і складає менше 1 тис.дол., що пояснює низький рівень ІЛР. Не так давно, до середини восьмидесятих років минулого сторіччя, приріст ВВП в Україні відбувався більш високими темпами, ніж у США і у всьому світі в цілому – у цей час розвиток науки у нашій країні був на піднесенні. У тому, що з кінця восьмидесятих років почався швидкий спад ВВП, значну роль відіграло призупинення процесу технологічного оновлення виробництва на основі досягнень науки і нових технологій. В останні роки спостерігаються негативні тенденції в еволюції наукового потенціалу України - за роки незалежності кадровий потенціал української науки зменшився втричі, що зумовлено постійним недофінансуванням науки. Пороговим значенням, за яким вступає в силу економічна функція науки, вважається 1,7% ВВП – в Україні цей поріг не досягається. Сьогодні в Україні на 10 тис. працюючих припадає всього 43 зайнятих в науці: в Росії - 69, в Німеччині – 124, у Франції – 135, в Данії – 143. У той же час нещодавно проведене прогнозно-аналітичне дослідження, до якого було залучено понад 700 експертів, підтвердило, що українська наука, попри всі втрати, зберегла здатність виконувати дослідження світового рівня у цілому ряді актуальних напрямів[3]. Розвиток людського капіталу є вищою метою в системах національних інтересів розвинених країн. Людський інтелектуальний капітал стає стратегічним потенціалом, включеним у процес економічного розвитку. В сучасних умовах конкурентності країн тільки людський капітал забезпечує конкурентоспроможність у соціальній і в економічній сфері. Економіка розвитку - це економіка, метою якого є виробництво здорової, освіченої, духовно розвиненої, яка має гідне матеріальне забезпечення людини, що бере участь в реалізації цієї мети через виконання економічних функцій[4]. А соціальною складовою економічного розвитку є сукупність елементів соціальної сфери, які впливають на господарський розвиток. Стан цієї складової оцінюється рядом показників: рівня зайнятості, доходів, освіти, ступеня розвитку наукових досліджень і високотехнологічних виробництв, соціокультурних установок і т.ін. [5]. Ключовими ресурсами соціального розвитку є знання – якісний інтелектуальний капітал і передові технології з доступним для всіх умінням їх використання[6], а освіта є одним з основних чинників розвитку особи, який дозволяє людині орієнтуватися в соціально-економічній ситуації, що змінюється [7].

Україна має високий науковий і виробничий потенціал, однак майже не використовує і втрачає його. Можливим шляхом вирішення проблеми створення конкурентоспроможної економіки з високим рівнем життя суспільства є регіоналізація економіки, побудована на засадах інноваційної моделі розвитку[8]. За умови поєднання раціонального використання людського капіталу з інноваційною діяльністю виникає синергетичний ефект, здатний забезпечити більш високий темп соціально-економічного розвитку певного регіону.

Даним проблемам присвячені дослідження багатьох вітчизняних учених А.Гальчинського, В.Геєця, О.Амоші, М.Герасимчука, О.Новікової, Л.Федулової, А.Землянкіна, В.Антонюк, в умовах сучасного розвитку України особливого інтересу набувають дослідження соціальних процесів інноваційного розвитку та механізми інтенсифікації соціально-економічного розвитку регіонів та держави.

Мета статті. Головним стримуючим чинником соціально-економічного розвитку України є неефективне управління господарським механізмом, який не дозволяє ефективно використовувати резерви економіки, працю людини, інвестиції і інновації, гальмує вирішення комплексу соціальних проблем, що накопичилися. Сучасна модель розвитку України економічно неефективно використовує важливий чинник економічного зростання – знання, технології та інформацію. За відсутності інноваційної спрямованості економічного розвитку творча людина не має можливості реалізувати свій інтелектуальний потенціал. Україна повинна зробити акцент на високий рівень освіти і професійної підготовленості наших кадрів, на розвиток науки і наукоємних виробництв, нову промислову політику, орієнтовану на інноваційні технології.

Вперше системний підхід до поліпшення інноваційної діяльності в Україні закладено Указом Президента України від 19.07.2005 р. № 1116/2005, згідно якого утворюється Національна рада з інвестицій та інновацій при Президентові України. Важливе значення має також рішення Ради національної безпеки і оборони України від 06.04.2006 р. «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України» де визначено пріоритетні завдання органів виконавчої влади із забезпечення національної безпеки в науково-технічній сфері, зокрема:

розвиток національної системи як сукупність інституцій, що забезпечують проведення ефективної державної політики;

забезпечення інтеграції освіти, науково-технологічної сфери та виробництва, як передумови інноваційного розвитку економіки;

всебічну підтримку фундаментальних наукових досліджень, спрямованих на забезпечення технологічного розвитку та ін.

Цей документ розроблений з метою вдосконалення способу організації економіки України, за яким роль головного джерела стійкого економічного зростання відіграють наукові знання та їхнє технологічне застосування, що дасть змогу забезпечити сталий економічний розвиток та зміцнення позицій України на світовому ринку високотехнологічних товарів та послуг. Завданнями є визначення правових засад реалізації цілей Національної інноваційної системи (НІС), конкретизація її структури, забезпечення системного і послідовного в часі та просторі формування окремих сегментів НІС, а саме: інституційного устрою інноваційної економіки, технологічних пріоритетів інноваційного розвитку виробничої сфери економіки, фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності, розвитку інноваційного підприємництва та ринків об'єктів права інтелектуальної власності. У квітні 2007 року відповідно до вищевказаних документів було утворено Державне підприємство «Національний центр впровадження галузевих інноваційних програм» з метою розробки та впровадження інноваційних програм та розвитку інноваційної інфраструктури. Законом України «Про Державний бюджет України на 2007 рік» Державне агентство України з інвестицій та інновацій визначено головним розпорядником бюджетних коштів у розмірі 50 мільйонів гривень за бюджетною програмою (КПКВК 6241040) «Утримання регіональних центрів інноваційного розвитку та впровадження регіональних та галузевих інноваційних програм». Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 травня 2007 р. № 255-р «Питання утворення регіональних центрів інноваційного розвитку» була прийнята пропозиція Держінвестицій щодо утворення регіональних центрів інноваційного розвитку як бюджетних установ з віднесенням їх до сфери управління Агентства. Діяльність таких регіональних інноваційних центрів має буде спрямована на інтенсифікацію процесів розроблення, виробництва, впровадження високотехнологічної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, підвищення

надходжень до державного та місцевих бюджетів шляхом поєднання освіти, науки і виробництва з метою прискорення інноваційного розвитку економіки України.

Останнім регулюючим нормативно-правовим документом є схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381 Концепція Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки» [9].

Є потреба в ефективному використанні досвіду розвинених країн у створенні сприятливих економічних можливостей для використання творчої інтелектуальної праці. Без розвитку науки у України немає майбутнього, тому витрати на науку і освіту повинні бути серед пріоритетних статей державного бюджету. Інвестиційний соціальний потенціал регіону є певною регіональною сукупністю, що при позитивних внутрішніх і зовнішніх обставинах може бути спрямований на реалізацію нововведень. Соціальні інвестиції це формування соціального капіталу як передумови сталого соціально-економічного і культурного розвитку. Діє спільний проект Уряду України та Світового банку «Український фонд соціальних інвестицій» (УФСІ). Проект є одним з наймасштабніших у соціальній сфері України за напрямом діяльності та обсягами фінансування. УФСІ створено Постановою КМУ від 28.04.2000 р. № 740 [10].

Інвестиції в людський капітал є вкладенням грошей і інших видів ресурсів в освіту, виховання, культуру, обумовлене опікуванням долею майбутніх поколінь, про зростання інтелектуального потенціалу країни і прагненням одержати доходи, вигоду шляхом вдосконалення людей і підвищення рівня їх професіоналізму. Інвестиції в людський капітал включають інвестиції, пов'язані з раціоналізацією складу і структури населення, зміцненням здоров'я, регулювання народжуваності, міграції [11, с. 143].

Тенденція зростання інвестицій в людину є характерною для багатьох країн світу. За даними Світового банку, майже 2/3 світового багатства зосереджено в людському капіталі, велику частину якого становлять знання та інтелектуальна спроможність працюючих враховувати зміни нової економіки знань. Економічно розвинені країни основним об'єктом національних інтересів визначили людину – носія інтелекту, як головної продуктивної сили суспільства та як створення засад свого майбуття [12].

Міністерство фінансів України акцентувало увагу на інноваційній спрямованості бюджету у 2007р., в якому передбачено виділити для «відновлення інноваційно-інвестиційної моделі економіки» близько 26,8 млрд. грн., що на 50% більше, ніж в 2006р. Десять мільярдів з цієї суми заплановано виручити за рахунок надходжень від приватизації. Отже всі гроші від продажу об'єктів державної власності будуть направлені на розвиток, тобто, бюджет планувався як «соціально орієнтований бюджет розвитку» [13]. Згідно Закону України «Про державний бюджет України на 2008р. та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» на 2008р. закладено зростання соціальних мінімумів, наприклад, мінімальна заробітна плата, виросте до 515 – 605 грн., прожитковий мінімум підвищиться до 592 - 626грн. В цілому доходи держбюджету на 2008 р. заплановані на рівні 215,4 млрд. грн., витрати - 186,7 млрд. грн. [14].

Однією з причин неефективного забезпечення соціального розвитку є недооцінка інтелектуальної складової людського капіталу і відповідно, продуктивності праці. Традиційно наша країна відстає від розвинених країн по продуктивності праці, але важливим для організації стимулювання економіки і прогресивного соціального розвитку є співвідношення між заробітною платою і продуктивністю. Не використовуючи цей важіль управління, виникає деформація всієї системи соціально-трудова відносин. Заробітна плата в Україні є низкою навіть по відношенню до відносно низької продуктивності праці і, на думку багатьох українських учених,

необхідне її підвищення в 2-3 рази. При цьому таке збільшення повинне бути не як слідство зростання ВВП, а як необхідна його умова, економічно обумовлена і соціально справедливе співвідношення між рівнем продуктивності суспільної праці і величиною заробітної плати. Фінансування складових людського капіталу вказує на те, що ресурси, які асигнуються державою не відповідають принципам соціальної держави, і у таких розмірах не зможуть забезпечити розвиток, відтворення, і функціональну підтримку людського потенціалу (табл.).

Таблиця 1

Видатки Зведеного бюджету України на соціальні цілі, у % до загальної суми видатків

	2002	2003	2004	2005	2006
Освіта	20,3	19,8	17,9	18,9	19,3
Охорона здоров'я	12,5	12,8	11,9	10,9	11,2
Соціальний захист і соціальне забезпечення	21,0	17,1	18,8	28,1	23,6
Фізична культура і спорт	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6

У структурі видатків бюджетів розвинених країн найбільшу частку становлять видатки на соціальну сферу, тобто видатки на розвиток людського капіталу. Соціальні витрати держави – це інвестування в людський капітал, тобто кінцева мета соціальних заходів полягає в максимізації добробуту населення і мінімізації соціальних ризиків [15]. Відповідно, пріоритетом в соціальній політиці держави сьогодні виступають забезпечення формування та використання людського капіталу в контексті інноваційного розвитку, наближення до європейських стандартів соціального розвитку. Законом України «Про державний бюджет України на 2008р. та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» на 2008 р. закладено зростання соціальних мінімумів, але дійсний ступінь соціальної спрямованості державного бюджету можна оцінити розміром соціальної пенсії, яка не досягає навіть мінімального розміру зарплати, і, мінімальним розміром заробітної плати, яка так і не досягне у 2008р. прожиткового мінімуму, який зростає дуже повільно, при його і так досить заниженому рівні. В цілому, соціальні видатки державного бюджету на 2008 р. свідчать про продовження інерційності соціально-економічної динаміки зростання і свідчать про екстенсивний тип розвитку економіки, або «зростання без розвитку» [16,с.7-8.; 17,с.12-13;18,с.23.]. Таким чином, при нинішнім підвищенні цін, особливо на продукти харчування, реалізація сукупності бюджетних заходів, щодо підвищення видатків на соціальні цілі можуть забезпечити тільки короткостроковий мінімальний ефект, і відбуватиметься зниження рівня життя населення. Представники діючої влади стверджують, що прийнятий державний бюджет 2008р. характеризується соціальною спрямованістю, що визначається в основному витратами на забезпечення соціальних гарантій, але в динамічному плані соціальні параметри нелегко однозначно оцінити щодо позитивності або негативності запланованих соціальних витрат, що свідчить про державну політику, яка не є адекватною конституційному статусу України, як соціальної держави.

Світові тенденції прискорення загальних темпів економічного зростання, підвищення ступеня його інтенсифікації базуються не тільки на збільшенні масштабів і норм накопичень, а і на стрімкому нарощуванні людського капіталу, значному посиленні соціалізації економіки. Загалом у світі відбувається суттєве підвищення соціальної частки державних видатків. Якщо наприкінці 20-х років вони становили 3-5%, то до 1969 р. цей показник виріс до 10%, а до початку 90-х років досяг у середньому 20-25%, а у Швеції, Нідерландах, Данії, Франції, Німеччині, Австрії і

Фінляндії – 25-38%. Нарощування людського капіталу забезпечило у 50-90 роках ХХ ст. за різними підрахунками від 1/5 до 1/3 зростання ВВП в розвинених країнах.

При визначенні напрямів удосконалення бюджетної політики важлива роль належить формуванню її цілей і першочергових завдань, які потребують розв'язання. Згідно з бюджетною стратегією на 2008-2010 рр. – Прогнозом показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008-2010 роки, схваленою Постановою Кабінету Міністрів України від 25.09.2006 р. № 1359, стратегічною метою є побудова конкурентоспроможної соціально орієнтованої економіки. Важливою ознакою соціально орієнтованої економіки є забезпечення соціального розвитку, який передбачає збільшення реальних доходів громадян, створення належних умов для здобуття освіти, охорони здоров'я та ін. До стратегічних цілей бюджетної політики віднесено досягнення високої якості життя громадян, конкурентоспроможності економіки, встановлення ефективної влади, створення інтегрованої у глобальні процеси держави. З метою реалізації цих цілей потрібно на думку російських науковців удвічі підвищити заробітну плату в найближчі 2-3 роки, тому що інновації не можуть бути досягнуті без забезпечення високої заробітної плати для кваліфікованих працівників. Цільовим орієнтиром бюджетної політики повинне бути економічне зростання на основі підвищення ефективності та результативності державних витрат [19]. Визначаючи заходи з реалізації мети бюджетної політики є важливим врахувати, що підвищення рівня життя населення не можливе без економічного зростання, яке досягається шляхом підвищення конкурентоспроможності, нарощування інвестицій, упровадження інновацій, підвищення ефективності державного регулювання економічних і соціальних процесів [20].

Глобалізація позначила проблему зростаючої ролі науково-технічного прогресу, і компоненти, яка його визначає – інтелектуального потенціалу в світовому економічному розвитку. Проблема полягає у відсутності достатніх наукових заділів, використання яких дозволило б практично вирішувати нагальні проблеми сьогодення: заміщення традиційних джерел енергії новими видами, вирішення продовольчої проблеми та інше. Потрібен перехід до нової інституційної організації процесу наукового пошуку – інтеграції об'єднання зусиль багатьох учених які вирішують питання, що мають першочергове важливе значення для нашої держави[21]. Посилення тенденцій глобалізації світового економічного простору обумовлює впровадження новітніх інформаційних технологій у виробничий процес, що, відповідно, підвищує рівень вимог до освітніх і професійно-кваліфікаційних параметрів робочої сили. При цьому розвиток професійного потенціалу передбачає створення умов для реалізації працівників знань і навиків, отриманих у ході попередньої трудової діяльності, використання можливостей самоосвіти з метою більш повного освоєння професійних знань[22].

Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки» спрямована на визначення та розв'язання проблем розвитку інноваційної діяльності, яка є одним з найважливіших системних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності економіки та національної безпеки держави.

Розвиток інноваційної інфраструктури відповідає пріоритетам державної політики, які визначені Законами України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2007 р. № 316 «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 р. (Бюджетної декларації)». В Україні сформовано окремі

елементи інноваційної інфраструктури. Зокрема, утворено 24 інноваційних бізнес-інкубатори, 10 інноваційних центрів, при вищих навчальних закладах — підрозділи з питань інтелектуальної власності, Український інститут науково-технічної інформації з регіональними відділеннями. Але не підтримується належним чином діяльність винахідників, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки, не створюються центри трансферу технологій. Не в повному обсязі реалізуються освітній та науковий потенціал, інформаційні ресурси системи науково-технічної та економічної інформації, зокрема бази даних з питань технологій, науково-технічних досягнень. Це свідчить про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності в країні, основною проблемою при цьому є несформованість інноваційної інфраструктури. Не сформованим є механізм стимулювання створення інноваційної інфраструктури. Значною мірою ефективність державної політики з формування та розвитку інноваційної інфраструктури знижується внаслідок її безсистемності, неналежної обґрунтованості, відсутності чіткого розмежування завдань між центральними і місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, нескоординованості їх діяльності, відсутності міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків.

Для забезпечення тісного взаємозв'язку соціального та інноваційного розвитку регіонів, посилення їх впливу на економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності регіонів необхідно забезпечити:

підвищення рівня фінансування соціальної сфери за рахунок усіх джерел, при цьому збільшити частку ресурсів домогосподарств та підприємств;

реформування оплати праці, перехід від низьковартісної до високовартісної робочої сили. Забезпечити тісний зв'язок оплати праці з рівнем кваліфікації, нагромадженим людським капіталом та ефективністю його використання;

зростання доходів населення, зниження їх диференціації, підвищення рівня та якості життя основної маси населення регіонів;

розробку та реалізацію соціальних програм, спрямованих на вирішення гострих соціальних проблем регіонів, в першу чергу проблем демографічного розвитку, охорони здоров'я, навколишнього середовища, організація належного контролю за виконанням цих програм;

модернізацію та суттєвий розвиток загальної та професійної освіти, підвищення якості освіти, формування сучасних професійних навиків і компетенцій, креативних здібностей, інноваційно значимих рис людини, удосконалення структури підготовки кадрів у відповідності до потреб ринку праці, запровадження системи безперервної освіти впродовж життя;

запровадження нових фінансових та організаційних механізмів розвитку регіональної соціальної інфраструктури на основі залучення коштів держави, бізнесу, населення, створення нових організаційних форм забезпечення населення соціальними послугами;

стимулювання інноваційного розвитку регіонів шляхом розробки регіональних стратегій, програм інноваційного розвитку та забезпечення їх реалізації;

створення нових організаційних структур, що здійснюють інноваційну діяльність, які сприяють запровадженню нової техніки і технологій у виробництво;

створення регіональних комісій з науково-технічної експертизи розробок, які пропонується запроваджувати на підприємствах регіону.

Дві найголовніші функції держави — забезпечення економічного зростання і забезпечення добробуту населення залежать від ефективного державного управління, яке полягає в налагодженні динамічної взаємодії між цими двома функціями з їх

реалізацією у визначеному інноваційному напрямі. Всі елементи економічної системи країни та її регіонів повинні підпорядковуватися єдиній стратегії розвитку України як соціальної держави, яка спирається на ефективний соціальний розвиток і інноваційну конкурентоспроможну економіку. Включивши в державну політику фактор соціального розвитку та використання знань і новітніх технологій як найбільш ефективних в сучасних умовах джерел соціально-економічного розвитку, залучивши до інноваційного розвитку все своє населення держава має шанс стати конкурентоспроможною в глобальній економічній конкуренції. Використання для цього високих технологій та інновацій, а не дешевої робочої сили є шляхом вирішення накопичених в країні проблем. В Україні має бути системна державна інноваційна політика, яка інноваційно спрямована та здатна забезпечити проведення узгоджених соціальних, економічних, технологічних змін, включивши в цей процес розвитку накоплений людський капітал нації.

Для виконання цих завдань сучасна система державного управління має приймати принципово нові управлінські рішення і бути здатною підтримувати інновації, стимулюючи їх втілення в життя. Інноваційний характер державного управління активізує в Україні процеси європейської інтеграції, які передбачають прискорення впровадження не тільки європейських норм та цінностей, а і значних наукових, технологічних, економічних і соціальних інновацій.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены социальные аспекты инновационного развития и обоснованы предложения о важности управления инновационного развития при реализации стратегии развития государства и региона. Предложены направления по обеспечению комплексности социального и инновационного развития регионов и усилению их влияния на экономический рост.

SUMMARY

The social aspects of innovative development are considered. Suggestions about importance of management of innovative development during realization of strategy of development of the state and region are grounded. Directions on providing of complexity of social and innovative development of regions and strengthening of their influence on the economy growing are offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Доклад о развитии человека 2006.ПРООН//HDR web-site:<http://hdr.undp.org>
2. Статистичний щорічник України за 2006 рік/Держкомстат України;Ред.О.Г.Осауленко.-К.:Консультант,2007.-552с.
3. Перший фестиваль науки в Україні. Хроніка/Наука та наукознавство,2007.-№3.-С.121-123
4. *Кадомцева С.* Социальная политика и население/Экономист, 2006.-№7.-С.478
5. *Гоффе Н.* Социальная составляющая экономического развития: региональный аспект/МЭиМО,2006.-№5.-С.53-61
6. *Kellner H., Soeffner H.-G.* Cultural Globalisation in Germany/ Many Globalisation. Cultural Diversity in the Contemporary World. N.Y., 2002.-P.132-133
7. *Зорин Н., Кудрявцев Р.* Оценка уровня социального благополучия /Экономист, 2007.-№2. - С. 55-65
8. *Вербицька Ю.М.* Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіону/Актуальні проблеми економіки,2007.-№8(74).-С.151

9. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381-р. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки”/Офіційний вісник України,2007.-№43.-Ст.1726
10. *Кононенко В.* Деякі результати діяльності Українського фонду соціальних інвестицій в Іванівському районі Київської області/ Україна: аспекти праці, 2006.-№6.-С.7
11. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь.-4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2004.- 480с.- (Библиотека словарей «Инфра-М»).-С.143,165
12. *Марцин В.* Людський капітал в процесі економічного розвитку/Регіональна економіка,2006.-№4.-с.238-243
13. *Азаров Николай:* Проект госбюджета на 2007 год является социальным// агентство "Интерфакс-Украина", FINANCE.UA/ БИЗНЕС И ФИНАНСЫ,-21.09. 2006 www.kanter.ru.
14. Закон України „Про державний бюджет України на 2008р. та про внесення змін до деяких законодавчих актів України” /Урядовий кур’єр, 2007.-31 грудня. - № 247.-С.3-15
15. *Долішній М.І.* Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети/К.:Наукова думка,2006.-С.341
16. Реформационный прагматизм как основа модернизации(резюме доклада группы ученых РАН)// Российский экономический журнал.-2007.-№3.-С.7-8.;
17. *Глазьев С.* Бюджет-2007: все тот же социально-экономический смысл /Российский экономический журнал.-2006.-№ 9-10.-С.12-13;
18. О президентском послании-2007 парламентариям, бюджете-2008-2010 и социально-экономическом курсе федеральных властей/Российский экономический журнал,2007.-№7-8.-С.23.
19. *Сенчагов В.* Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста//Вопросы экономики,2007.-№5.-С.65-80
20. *Кудряшов В.П.* Засади бюджетної політики розвитку/Фінанси Україна, 2007.-№ 7.-С.3-18
21. *Львов Д.* О стратегии развития России/Экономист,2007.-№2.-С.10
22. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій(колективна науково-аналітична монографія)/За ред. Е.М. Лібанової. -К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України,2006.-356с.

Надійшла до редакції 11.03.2008 року

УДК: 658.8

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Алтухова И.Н., Донецкий национальный университет, аспирант

Вступление мирового сообщества в новое тысячелетие ознаменовалось значительными изменениями в структуре экономики стран мира. Ведущую роль среди всех мировых ресурсов на рубеже XX—XXI вв. стала играть информация и, как основной результат ее применения, новые технологии, что позволяет говорить о феномене так называемой «новой», информационной, экономики.

Развитие любой страны современного мира напрямую зависит от того места, которое она занимает на мировом рынке технологий и инноваций. Многое зависит от способности отдельных стран воспользоваться дополнительными возможностями, которые предоставляют инновации, а также от умения нейтрализовать дополнительные риски, возникающие в связи с данными процессами.

Темпы и качество экономического роста государства в новом веке напрямую зависят от проводимой политики и выбранной стратегии развития интеллектуального потенциала государства.

Украина как государство, традиционно поставлявшее многие передовые технологии на мировой рынок, должна рассматривать коммерциализацию своей технологической базы как основополагающий аспект своего развития.

Однако в данный момент Украина находится на мировом рынке высокотехнологичной продукции на позициях аутсайдера, так как не принадлежит ни к одной ведущих групп поставщиков высокотехнологичной продукции и не имеет достаточно развитый внутренний механизм рыночного и государственного регулирования данного рынка.

Данная тема в 2003 году была подвергнута анализу в статьях С. Азарова, В. Гаташа («Зеркало недели»), А. Гончара, В. Княжанского («Діловий вісник»), в журнале «Актуальні проблеми економіки» к этой теме обращались О.М. Паламарчук, Г.М. Паламарчук, В.В. Грозна, В.П. Клочко, О.А. Швыданенко.

В этих статьях был дан анализ положения предприятий Украины на внешнем рынке, рассмотрены критерии конкурентоспособности предприятия на рынке в современной ситуации, выделены некоторые аспекты внедрения инноваций для повышения конкурентоспособности. Однако вопрос инновационного бизнеса как основы повышения конкурентоспособности украинских предприятий на высокотехнологичном внешнем рынке не поднимался.

Для формирования внутреннего рынка инноваций и технологий Украины и повышения конкурентоспособности предприятий государства на высокотехнологичном внешнем рынке необходимо точно определить приоритеты Украины в дальнейшем развитии экономики.

Конкурентоспособность украинских предприятий на динамично развивающемся мировом рынке на данный момент является ключевой проблемой вхождения предприятия в мировое экономическое сообщество. Стремление Украины присоединиться к ведущим региональным формированиям пока остается только стремлением, так как на мировом рынке продукция большинства украинских

производителей может быть реализована только в рамках демпинговых или нелегальных соглашений. На мировом рынке конкурентоспособными признано менее 1 % украинских товаров и услуг.

В то же время, экономика Украины на 70 % зависит от экспорта. Однако товарная номенклатура товаров, реализуемых на внешнем рынке, по-прежнему состоит из товаров сырьевой группы и полуфабрикатов: металлопродукции, минеральных продуктов и продукции химической отрасли, которые в общем составляют 65 % украинского экспорта. В условиях того, что Украина почти полностью зависит от внешних энергетических ресурсов, а энергоемкость вышеприведенной продукции в стране самая высокая по Европе, невозможно говорить о конкурентоспособности или прибыльности украинского производства и экспортных операций.

Кроме того, устаревшая производственная база большинства предприятий Украины не позволяет им производить продукцию, качеством и уровнем издержек отвечающую мировым стандартам. Для вложения капитала в экономику Украины иностранным инвесторам необходим стимул, а на данный момент основным фактором инвестирования в предприятия любой отрасли в мире является их научно-технический потенциал. Поэтому, для успешного выполнения поставленной задачи, правительству Украины необходимо в первую очередь самому инвестировать средства в развитие НТП государства.

В 2004 году планируемый размер ассигнований в прикладные научные разработки Украины планируется увеличить на 60 % по сравнению с 2003 годом до 1,283 млрд. грн. Но путем только увеличения отчислений из бюджета для Украины, где не сформирована и не реализуется инновационная государственная политика, невозможно добиться повышения производственного потенциала. Без структурной перестройки экономики исследования даже прикладного характера останутся не более чем проектами.

Структурная перестройка экономики Украины, ориентированная на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологичных производств в противовес материало- и энергоемким производствам, предполагает создание условий для непрерывного обновления технологий и продукции, роста образовательного уровня и совершенствования управления путем инноваций, основанных на новейших научных знаниях. Под инновациями здесь следует понимать не только новые технологии, виды услуг, продукции, но и новые организационно-технические решения производственного, административного, финансового и иного характера, отсутствие которых не в последнюю очередь определяет низкую конкурентоспособность украинской продукции.

По существу, смысл всей экономической реформы на современном этапе развития Украины состоит в создании условий для повышения восприимчивости экономики к инновациям, развития инновационного предпринимательства и обеспечения экономического роста за счет использования достижений науки и техники. Это обуславливает необходимость активизации инновационной деятельности.

Среди приоритетных направлений инновационной деятельности с точки зрения повышения конкурентоспособности украинских предприятий на современном мировом рынке, в частности, выделяются:

- 1) ресурсосберегающие технологии, новые материалы и источники энергии;
- 2) повышение конкурентоспособности продукции машиностроения и радиоэлектроники, расширение их экспорта и занятие новых ниш мирового рынка;
- 3) импортозамещение производства;
- 4) информационные технологии;

- 5) телекоммуникации и связь;
- 6) переработка и хранение сельскохозяйственной продукции;
- 7) охрана окружающей среды.

С целью активизации инновационной деятельности должна быть выработана новая инновационная политика, представляющая собой совокупность принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в Украине, необходимого для успешного инвестирования в украинскую экономику. Она должна объединять общими задачами науку, технику, производство, потребление, финансовую систему, образование и должна быть ориентирована на использование интеллектуальных ресурсов, развитие высокотехнологичных производств и приоритеты экономики.

Инновационная политика Украины на современном этапе развития государства должна базироваться на таких важнейших принципах, как:

- 1) признание модели инновационного развития экономики в качестве приоритетной;
- 2) создание государством экономико-правовых условий и экономических механизмов, обеспечивающих превращение инноваций в существенный фактор экономического роста;
- 3) максимальное использование рыночных механизмов активизации инновационной деятельности и предпринимательства, создание равных стимулов для всех субъектов хозяйствования независимо от форм собственности;
- 4) эффективное развитие и использование собственного научно-технического потенциала и его реформирование в соответствии с целями экономической политики;
- 5) оптимальное сочетание интересов разработчиков, производителей продукции и инвесторов, признание объектов интеллектуальной собственности в качестве источника доходов.

Реализация этих принципов требует проведения экспертизы и формирования законодательства с точки зрения наиболее эффективного стимулирования инновационной деятельности и обеспечения развития инновационных процессов в основных сферах промышленности, сельского хозяйства и социального комплекса.

В качестве основных направлений деятельности государства в системе поддержки реализации достижений НТП на предприятиях нужно выделить, прежде всего, следующие:

- 1) развитие системы страхования инновационных проектов,
- 2) развитие информационной системы о передовых технологиях и состоянии их рынков,
- 3) реализацию венчурных проектов,
- 4) квалифицированный инжиниринг, консалтинг и аудит.

Также должно быть предусмотрено обеспечение защиты прав на результаты интеллектуального труда, развитие малого научно-инновационного предпринимательства, то есть благоприятных экономических, правовых, организационных и других условий для возникновения новых фирм, занятых созданием и коммерциализацией научно-технических нововведений.

Должен быть создан соответствующий уровень стандартизации, метрологии и сертификации, эффективной патентной системы, обеспечивающей защиту прав на результаты интеллектуального труда.

Механизм реализации инновационных направлений предполагает также использование различного рода регуляторов: льготного налогообложения в научной сфере, субсидирования, льготного долгосрочного кредитования разработчиков и

потребителей научно-технической продукции, увеличение затрат на НИОКР, стимулирования труда научных работников, осуществления подготовки кадров.

Кроме того, немаловажным аспектом инновационной политики государства является развитие научно-технического сотрудничества с зарубежными странами.

В современных условиях, когда развитие науки и техники достигло исключительно больших масштабов, ни одна из стран, даже таких, как США, Япония, Германия, Россия, с их огромным научным потенциалом, не в состоянии в равной степени обеспечить развитие всех направлений научно-технического прогресса.

Поэтому менее развитым в этом отношении странам, в числе которых находится Украина, требуется наличие широких связей с внешним миром, научно-техническая специализация, участие в мировом разделении труда, эффективное использование зарубежного научно-технического опыта.

Кроме того, необходимо наладить эффективный межотраслевой обмен инновациями внутри производственного комплекса Украины. Необходимо принимать во внимание тот факт, что именно такой обмен обеспечивает более 60 % прикладных реализуемых технологий в развитых странах мира. Следить за мировой научно-технической мыслью, улавливать тенденции в области новейших технологий, предвидеть как близкие, так и более отдаленные тенденции в инновационном процессе — это в первую очередь дело самих производителей, более близких к своей сфере деятельности, чем государство.

Однако большинство мелких и средних предприятий сделать это не в состоянии. Поэтому в задачу государства должен входить мониторинг и прогнозирование НТП для таких предприятий, чтобы облегчить им выбор правильного инновационного курса.

На данный момент бюджетные ассигнования на НИОКР составляют порядка 0,3 % ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель составляет 3-7 %. Для предотвращения спада в науке в Украине затраты на НИОКР необходимо значительно увеличить в ближайшей перспективе. Необходимо усиление прямой поддержки сферы НИОКР бюджетными средствами и осуществление перехода к финансовой поддержке инновационных проектов, а также создание фондов для финансирования НИОКР. Увеличение расходов на науку будет способствовать снижению оттока специалистов из научно-технической сферы, созданию новых научно-инновационных предприятий и развитию инновационной деятельности.

Для Украины вопрос повышения конкурентоспособности инновационных предприятий на мировом рынке стоит весьма остро. Украина на данный момент фактически является активным поставщиком технологий и интеллекта на мировой рынок. Однако неоспоримым фактом является и то, что такие поставки Украиной как правило осуществляются безвозмездно, чаще всего в виде утечки умов. А если рассматривать ситуацию в целом, то Украина от такого экспорта технологий терпит убытки, так как прежде всего государство несет затраты на обучение специалистов, которые потом эмигрируют в развитые страны, а затем Украина импортирует технологии, созданные ее же гражданами, что также является для нее убытком.

Очевидно, что технологический комплекс Украины на данный момент находится в упадочном состоянии, и к его восстановлению и расширению необходимо подходить комплексно, совмещая созидательную деятельность государства и самих предприятий и научно-исследовательских центров. В современных условиях аналитики бизнеса наибольшее внимание уделяют технопаркам как способу интернационализации и коммерциализации украинской технологической мысли.

Создавая технопарки, Украина, по сути, лишь повторяет путь, проделанный высокоразвитыми странами мира, отдавшими свое технологическое развитие в руки

высокоинтеллектуального венчурного бизнеса.

С принятием в 1999 году Закона Украины, которым определены правовые и экономические нормы инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков, дана легальная свобода инвестиционной и инновационной деятельности технопарков в Украине.

Но, безусловно, нельзя ожидать немедленных результатов деятельности научных парков в нашем государстве. По словам народного депутата Украины, научного руководителя НТК «Институт монокристаллов» академика Владимира Семиноженко, технопарки лишь создают основы новой наукоемкой экономики, условия для прорыва на мировой рынок высоких технологий. Необходимо еще грамотно и эффективно воспользоваться представившимися возможностями.

За очень короткий срок своего существования первые три технопарка НАН Украины показали, что с их помощью можно решать комплексные вопросы инновационного развития экономики. Уже сегодня через них осуществляются такие проекты, как разработка технологий и оборудования отечественного производства стеклопакетов с использованием магнетронного нанесения покрытий, разработка и организация серийного производства современного оборудования для дуговой и плазменной сварки и резки (ТТИ ИЭС им. Е. Патона), энергосберегающие светофоры (ТП «Полупроводниковые Технологии») и многие другие проекты.

Одним из трех технопарков, действующих сегодня в системе НАН Украины, является технологический парк «Институт монокристаллов». Создание его позволило объединить в один мощный научно-технологический комплекс более тысячи научных сотрудников, сотни кандидатов наук, десятки докторов наук из различных НИИ Украины, работающих в технопарке как стационарно, так и дистанционно, несколько тысяч инженерно-технических работников и высококвалифицированных рабочих.

В состав технопарка входят научные центры, которые являются лидерами в области разработок новых функциональных материалов и приборов на их основе не только в Украине, но и в мире. Кроме НТК «Институт монокристаллов» Национальной академии наук Украины, на базе которого создан технопарк, здесь работают Институт сверхтвердых материалов им. В. Бакуля НАН Украины, Научно-исследовательский Институт радиотехнических измерений, Национальный научный центр «Харьковский физико-технический институт», Харьковский государственный технический университет радиоэлектроники.

Разработки этих научных учреждений общеизвестны на мировом рынке: сцинтилляционные материалы, медицинские томографические гамма-камеры, таможенные интроскопы, медицинские трансплантаты и инструментарий на базе кристаллов сапфира, красители и люминофоры многоцелевого назначения, специальные инструменты для обработки различных материалов, ультразвуковая и рентгеновская медицинская диагностическая аппаратура. Это далеко не полный список изобретений и разработок технопарка.

Уровень этих разработок соответствует, а во многих случаях превышает характеристики лучших мировых аналогов. Некоторые научно-технологические разработки не имеют аналогов в мире. Все эти достижения защищены патентами Украины и других стран и являются широко известными в мире, о чем свидетельствуют многочисленные контракты с ведущими зарубежными компаниями. Продукция участников технопарка экспортируется во многие страны мира, в частности в США, Германию, Францию, Швейцарию, Великобританию, Венгрию, Южную Корею и др.

Оценка экономических результатов деятельности технопарка показывает, что в течение первых 3 лет (2001-2003) годовой объем работ по выполнению инновационных

и инвестиционных проектов достиг 10 млн. долларов. В течение ближайших 5 лет благодаря специальному режиму инновационной деятельности правлением технопарка планируется реинвестировать непосредственно в научно-технологический процесс около 3,5 млн. долларов, которые будут направлены на развитие научно-технической и материальной базы исполнителей проектов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) Существующие позиции Украины на внешнем рынке свидетельствуют об очень низкой конкурентоспособности украинских предприятий в мире, обусловленной сырьевой структурой украинского экспорта.

2) Для повышения конкурентоспособности украинской продукции государству необходимо стать активным участником мирового рынка технологий. Украина пока еще остается технологическим государством, и ее научно-технический потенциал способен стать главным фактором выхода из кризиса. Для этого государство должно принять и осуществлять новую инновационную политику, основанную на главенстве НТП в экономическом развитии.

3) Деятельность самих предприятий в сфере инноваций должна быть основана на межотраслевом технологическом обмене и венчурном инвестировании в новые прогрессивные разработки. В частности, основой такого инвестирования в Украине должны стать технопарки.

РЕЗЮМЕ

У статті поданий аналіз конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку, наведені основні аспекти інноваційної політики держави, що спрямована на підтримку впровадження досягнень НТП на підприємствах України, поданий аналіз діяльності перших технопарків України як приклад успішного інноваційного венчурного бізнесу.

SUMMARY

The article analyzes competitive position of Ukrainian enterprises in the world market, gives main aspects of state innovation policy aimed at support of application of scientific and technological progress achievements at Ukrainian enterprises. The article also analyzes activities of first Ukrainian technoparks as the example of successful innovation venture business.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Грозна В.В. Підвищення конкурентоспроможності економіки України як передумова співробітництва з ЄС. // Актуальні проблеми економіки, 2003, 11(29): с. 130-141.
2. Белорусов А., Вовченко В. Перспективы развития мирового рынка высоких технологий. // Белорусский журнал международного права и международных отношений, 2002, 2: с. d 45-47. <http://www.cenunst.bsu.by/journal>
3. Гончар А. Коммерциализация украинского интеллекта. // Діловий вісник, 2003, 3: с. 4.
4. Климович Л. «Новая экономика» как тенденция развития мирового хозяйства. Белорусский журнал международного права и международных отношений, 2002, 1: с. d 18-21. <http://www.cenunst.bsu.by/journal>
5. Княжанский В. Продаётся «украинская идея». Без венчурного капитала инноваций не будет. // Діловий вісник, 2003, 9: с. 2.

Надійшла до редакції 07.03.2008 року

УДК 339.54:061.1(100): 338.43 (477)

ОЦІНКА ПЕРЕШКОД ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНОГО АПК В КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО СОТ

Антонюк Г.Я., аспірант Львівської комерційної академії

Цього року було реалізоване прагнення України стати членом СОТ. 5 лютого Президент України і Генеральний директор Світової організації торгівлі Паскаль Ламі підписали протокол про вступ України до СОТ. Урочиста церемонія підписання відбулася в Женеві в штаб-квартирі СОТ. Ставлення до цієї міжнародної організації вітчизняних науковців, чиновників, підприємців і громадськості неоднозначне, так як, крім позитивного впливу ця подія матиме і значні негативні наслідки для української економіки. Особливо чутливим у цьому контексті є агропромисловий комплекс. Для мінімізації ризиків і створення конкурентоспроможного АПК Україні надано перехідний період в межах п'яти років. Для того щоб уміло ним скористатися, необхідно провести ґрунтовний аналіз ключовий перешкод на шляху становлення ефективного і конкурентоспроможного АПК.

Дослідження правил та інструментів СОТ в галузі сільського господарства здійснювали такі вітчизняні і зарубіжні науковці як Бураковський І., Грабинський І., Доусон Л., Осика С., Осташко Т., Пятницький В., Хандріх Л., Хоффман Л., Циганкова Т. Найбільшу увагу науковці приділяли висвітленню основних принципів роботи СОТ у сфері сільського господарства і аналізу угод підписаних в рамках цієї міжнародної організації, дослідженню законодавчої бази України, що стосується цього питання, адаптуванню досвіду зарубіжних країн-членів СОТ. Проте, недостатньо чітко окреслено конкретні перешкоди становленню ефективного і конкурентоспроможного АПК згідно вимог СОТ.

Метою даної статті є виявлення перешкод для розвитку вітчизняного АПК в контексті приєднання України до СОТ.

Міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією в рамках СОТ регулюється єдиною Угодою про сільське господарство. Цією Угодою передбачено переведення всіх нетарифних бар'єрів щодо імпорту сільськогосподарської продукції в тарифи та визначення їх верхньої межі, поступове зниження імпорتنих тарифів, а також скорочення внутрішніх та експортних субсидій для сільгосппродукції.

Країни, що приєднуються до СОТ, беруть на себе певні зобов'язання щодо державної підтримки сільського господарства; доступу на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; санітарних і фітосанітарних заходів, експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі. Це вимагає певного ринкового реформування аграрного сектору та лібералізації доступу до ринків аграрної та харчової продукції. [1]

За даними експертів, ВВП України після вступу до СОТ виросте на 1,7%, приріст інвестицій щорічно складатиме 5 млрд. доларів, або 40%, зростання експорту складатиме 10-11%, а доходи держбюджету – 5-10% [2]. За дослідженнями провідних фахівців, в результаті вступу до СОТ сукупний випуск в секторі сільського господарства зросте на 2% в довгостроковому періоді. Зокрема, очікується, що покращення доступу на ринки призведе до суттєвого зростання експорту (+ 43,5%) [1]. Це в ідеалі.

Адже вихід на світову торгову арену ускладнюватиме відсутність міжнародної сертифікації на вітчизняних підприємствах: сьогодні її мають лише 3% м'ясопереробних комбінатів. Здобуття міжнародної сертифікації - непростий і недешевий процес. Наприклад, розробка документації та впровадження на підприємстві сертифіката ISO триває щонайменше 6 місяців. Залежно від розміру виробництва, складності продукції та інших чинників, цей термін може збільшуватися до 1-1,5 років. [3]

Інший сертифікат, із яким також знайомі лише одиниці українських товаровиробників, - НАССР. Це система безпеки, яка використовується в харчовій промисловості як гарантія збереження продуктів і визначає систематичний підхід до аналізу обробки продуктів харчування, розпізнавання будь-яких можливих ризиків хімічного, фізичного і біологічного походження та їх контролю. Сертифікація НАССР дає підприємству низку зовнішніх переваг, зокрема, підвищує довіру споживачів, дає змогу експортувати продукцію до інших країн, підвищує конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість. [3]

Важливим питанням залишається митне регулювання. В цілому мита встановлені в діапазоні від 0 до 50%, при цьому деякі обмеження включають поетапне скорочення впродовж періоду до 2013 року. Згідно з повідомленням, найвищі тарифи, які Україна може застосувати, - це тарифи на цукор - 50% і соняшникову олію - 30%. [4] Відповідно до тарифних зобов'язань середньо-арифметична ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію зменшиться з 13,84% до 11,16%. [1]

Крім цього, у сільському господарстві Україна погодилася не субсидувати експорт. Також, країна обмежить свою підтримку внутрішнього сільгоспвиробника, що впливає на торгівлю, сумою 3,04 млрд. грн (приблизно 613 млн. доларів), а також покриття 5% від вартості внутрішнього с/г виробництва. [4]

На думку аналітиків, СОТ ускладнить життя українським виробникам харчової промисловості, зокрема м'ясо-молочному та цукровому секторам. Адже відкриття кордонів та спрощення митного режиму призведуть до напливу імпоротної продукції. Тим паче, що політика Європейського Союзу стимулює експорт власної сільгосппродукції в розмірі від 20% до 80% від її вартості. Така перспектива може позбавити українського виробника можливості конкурувати із західним на вітчизняному ринку. [3]

Крім цього очікується втрата національним виробником близько 10% частки внутрішнього ринку від 91% до 82%. [5]

Зазначені вище події можуть поглибити наступні негативні тенденції розвитку ринку сільськогосподарської продукції України:

- зменшення валової продукції сільського господарства у 2005 р. у 15,8 разів порівняно з 1990 р. (відповідні показники становили 66101,6 та 104460,0 млн. грн) [6, с. 48-49];

- зростання сукупного індексу витрат на виробництво цієї продукції у 2005 р. - на 120,9% порівняно з попереднім роком, у тому числі 114,7% склали матеріально-технічні ресурси промислового походження [6, с. 57];

- істотне зниження обсягів реалізації окремих видів продукції рослинництва, зокрема обсяг реалізації цукрових буряків у 1990 р. становив 43 283 тис. тон, а у 2005 р. знизився майже у 4 рази і становив 10 956 тис. тон, аналогічно картоплі - 1641 та 117 тис. тон, овочів 4224 і 398 тис. тон, плодів та ягід 1149 та 169 тис. тон [6, с. 126];

- зменшення кількості зернозбиральної техніки з 105,2 тис. у 1990 р. до 47,2 тис. штук у 2005 р. [6, с. 337];

– скорочення виробництва м'яса на одну особу з 84,0 кг у 1990 р. до 33,9 кг у 2005 р., виробництва молока – з 472,3 кг до 291,1 кг, виробництва яєць з – 314 шт. до 277 шт., відповідно [6, с. 274];

– низька якість та безпека продовольчих товарів, які не відповідають міжнародним стандартам, внаслідок того, що 59,3% сільськогосподарської продукції виготовляється приватними господарствами населення, які не володіють відповідною технікою і технологіями, в результаті обмежених фінансових ресурсів [6, с. 46];

– зменшення середньої заробітної плати найманих працівників у сільському господарстві. У 2005 р. цей показник становив 415 грн., що на 38 грн. менше від прожиткового мінімуму у цей період. В окремих областях різниця складала понад 160 грн (зокрема, Волинська, Житомирська області) [6, с. 215];

– низька мобільність та „старіння” сільського населення (переважна частка працюючих жителів сільської місцевості зайняті у виробничій сфері сільського господарства, вони важко пристосовуються до сучасних потреб ринку, при цьому значна частка людей працездатного віку перебувають у статусі нелегальних мігрантів в країнах ЄС). Ця частина населення першою відчує на собі кризові явища після вступу України до СОТ, так як не зможе конкурувати на ринку сільськогосподарських продуктів з виробниками розвинутих країн.

Водночас можна виокремити також позитивні зрушення у розвитку ринків сільськогосподарської продукції в Україні:

– зростання загального обсягу продукції сільського господарства за 2006 р. проти 2005 р. на 0,4%, у т.ч. в сільськогосподарських підприємствах – на 4,2%, хоча в господарствах населення відбулося деяке скорочення – на 2,1% [7];

– зростання валового збору деяких сільськогосподарських культур у 2005 р. проти 2004р.: соняшнику на 35,1%, овочів на 4,5%, плодів та ягід на 3,2%, винограду на 15,5% [6, с.73];

– підвищення рівня рентабельності основних видів продукції сільського господарства у 2005 р. проти 2004 р.: цукрового буряку на 5,6%, овочів відкритого ґрунту на 21,1%, картоплі на 18,5%, плодів на 4,3%, винограду на 23%, молока і молочних продуктів на 12,6%, м'яса свиней на 29,3%, м'яса птиці на 21,1%, яєць на 8,3% [6, с.55].

Подальшому розвитку ринку сільськогосподарської продукції, в контексті вступу до СОТ, найбільшою мірою перешкоджають:

1. Мораторій на продаж землі, який знижує інвестиційну активність у сфері виробництва сільськогосподарської продукції і обмежує кредитування банківськими установами сільськогосподарських виробників. Виробники не можуть використовувати земельні ділянки в якості застави і таким чином мінімізувати ризики для банків та отримати кредит під нижчі відсотки.

2. Нерозвиненість в Україні сфери страхування кредитних та виробничих ризиків призводить до низького рівня фінансової активності суб'єктів господарювання на ринку сільськогосподарської продукції.

3. Технологічна відсталість цієї галузі порівняно з іншими країнами – загрозливим, з точки зору продовольчої безпеки можна вважати істотне зниження рентабельності основних видів продукції сільського господарства (зокрема, у 2005 р. рівень рентабельності зерна становив 3,1%, порівняно з 275,1% у 1990 р., насіння соняшнику – 24,3% та 236,5%, м'яса великої рогатої худоби 20,6% та -25,0% відповідно [6, с.55]).

Незважаючи на досить високий показник виробництва зернових та зернобобових культур на одну особу у 2005 р. – 881 кг, який перевищує аналогічний показник Австрії

(633 кг), Білорусі (712 кг), Об'єднаного королівства (385 кг), Іспанії (616 кг), Італії (409 кг), Китаю (317 кг), Німеччини (626 кг), Польщі (776 кг), РФ (549 кг) [6, с.348], Україна характеризується надзвичайно низьким показником урожайності зернових – 26 центнерів з одного гектара (для прикладу, у Нідерландах цей показник становить 82,2 ц/га, Франції та Великобританії – 67,1 ц/га, Швейцарії – 60,5 ц/га, Німеччині – 66,2 ц/га, Данії – 61,0 ц/га, Угорщині – 54,8 ц/га [6, с.349]. При цьому у багатьох з цих країн природно-кліматичні умови менш сприятливі порівняно з Україною. Аналогічна ситуація спостерігається і за іншими видами сільськогосподарської продукції. Варто зазначити, що площа ріллі в Україні становить 32,5 млн. га (2,3% загальносвітової площі), а частка чорноземних ґрунтів нашої країни у світовому масштабі становить 6,7% (тобто 26,56 млн. га) [6, с.346]. Тому можна стверджувати про неефективне використання Україною потенціалу у цій сфері.

4. Монополізація ринку сільськогосподарської продукції. У цьому контексті доцільно згадати ситуацію на весні 2005 р., коли в усіх регіонах України відбулося значне підвищення цін на цукор у роздрібній торгівлі. За оцінками Антимонопольного комітету у цей період не існувало об'єктивних економічних причин для істотного зростання цін. У ході розслідування було виявлено схожість дій оптових постачальників цукру щодо підвищення оптових цін на цукор в частині синхронного у часі та динаміці темпів росту оптових цін на цукор, за відсутності об'єктивних причин для вчинення таких дій, що призвело до істотного підвищення цін на цукор в Україні у весняно-літній період 2005 р. Підвищення цін на хлібобулочні вироби у червні 2007 р. (без достатніх для цього передумов, адже хлібопекарська промисловість у даний час використовує зерно минулорічного урожаю) також вказує на монополізацію цієї сфери. Така сама ситуація для ринку олії та багатьох інших продтоварів.

5. Спекулятивний характер діяльності окремих суб'єктів ринку – відсутність закупівельних центрів сільськогосподарської продукції, виготовленої у межах приватних підсобних господарств та зазначена вище монополізація збутової мережі призводить до надмірного заниження закупівельних цін у населення, водночас спостерігається їх збільшення у 2-4 рази при реалізації кінцевому споживачеві. Для прикладу у червні 2007 р. закупівельні ціни на молодняк великої рогатої худоби (з дотацією) становлять 6 грн/кг, оптово-відпускна ціна яловичини I категорії – 12,75 грн/кг, а роздрібна ціна – перевищує 20 грн. [8].

6. Недосконалість нормативно-розпорядчої та інституційної бази щодо стимулювання виробництва с/г продукції – поточні програми компенсаційної підтримки та пільгового кредитування сільськогосподарських підприємств є важко доступними та мало ефективними, оскільки їх реалізація часто супроводжується корупційними проявами, розтягнута у часі і тому не сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання (як результат, загрозлива, наприклад, для галузі тваринництва тенденція до зменшення показника поголів'я великої рогатої худоби – станом на 2007 р. – 6850,3 тис голів, тобто менше, ніж у повоєнні роки (8275,3 тис. голів, відповідно).

Існуюча Громадська рада при Міністерстві аграрної політики України (МАПК), що була створена з метою здійснення координації заходів, пов'язаних із організацією громадського контролю та взаємодії з МАПК, забезпечення прозорості у його діяльності, врахування громадської думки у процесі підготовки та організації виконання рішень Міністерства характеризується низькою ефективністю.

Крім того, вибірковий підхід до повернення ПДВ експортерам сільськогосподарської продукції призводить до значних збитків підприємств та, знову ж таки, корупційних схем. Вагомою проблемою на сучасному етапі є недостатня

ефективність двосторонніх договорів зі стратегічними партнерами України (як наслідок, наприклад, заборона у 2006 р. ввезення м'ясо-молочної продукції українських підприємств до Росії).

7. Фактичне знищення кооперативних традицій у виробництві сільськогосподарської продукції – протягом останніх 50 років кооперативним рухом були охоплені близько 90% приватних сільських господарств в Швеції, Данії, Норвегії, Фінляндії, Ісландії, Нідерландах та Японії, у Німеччині та Франції кооперативи об'єднують 80% всіх сільськогосподарських підприємств, в США, Італії, Великобританії – 25-30% фермерських господарств (на даний час у світі функціонує близько 1 млн. кооперативних організацій більш як 120 видів та різновидів, які об'єднують біля 600 млн. осіб), у той час, як в Україні частка виробничих кооперативів у 2003 р. становила 3,2% від загальної кількості діючих суб'єктів у сільському господарстві, а у 2005 р. скоротилася до 2,6% [9].

8. Тінізація ринку. У структурі збуту сільськогосподарської продукції у 2000 р. частка реалізації переробним підприємствам становила 21%, на ринках – 37%, населенню – 23% та за іншими каналами – 19%, а вже у 2005 р. відповідні показники становили – 24%, 13%, 4% і 57% [6, с.129]. Тобто, з певним застереженням, можна стверджувати, що показник „за іншими каналами” відображає динаміку тіньового сектора і характеризується збільшенням на 38 п.п. Фактично тінізація ринку через інтенсифікацію контрабандних потоків, тобто збільшення рівня відкритості зовнішньоекономічної діяльності спотворює структуру економіки та утруднює подальшу інтеграцію України у світове господарство.

Істотною проблемою у цьому контексті є надмірне адміністративне регулювання зовнішньої торгівлі. Так, запровадження заборони на ввіз м'ясопродуктів з Польщі у минулі роки призвело до істотного зростання рівня контрабанди, а відтак, відсутності фітосанітарного контролю та ввезення в Україну продукції низької якості (різниця в ціні між контрабандним товаром і м'ясом українських товаровиробників становила 35-40%).

У той же час запровадження у 2006 р. квот на експорт фуражного зерна та вірогідність їх поновлення у 2007 р. призводить, з однієї сторони до корупційних проявів щодо одержання квоти та істотних збитків підприємств через залежування зерна на елеваторах, що не відповідають міжнародним стандартам (експерти Світового банку оцінили збитки у межах 300 млн. дол. США), з іншої – до зниження якості зерна на яке відсутній попит на внутрішньому ринку та збільшення обсягів контрабандного вивозу зерна за кордон. Загалом, самозабезпеченість основними видами продовольства (відношення виробництва до внутрішнього використання на території України) у 2005 р. становила: м'ясо та м'ясопродукти 86,3%, плоди, ягоди та виноград – 89,2%, овочі та продовольчі баштанні – 103,3%; картопля – 99,5%, зерно – 146,8%, яйця – 101,2%, молоко та молочні продукти – 115,3% [6, с.144]. У таких умовах видається недоцільним запровадження обмеження імпорту м'ясопродуктів та експорту зерна.

9. Неefективність функціонування державної системи інтервенційних закупівель сільськогосподарської продукції. Закупівлею сільськогосподарської продукції в Україні займаються дві установи – Держрезерв і Аграрний фонд, проте відсутність чіткої, прозорої і налагодженої системи взаємодії між цими установами і виробниками аграрної продукції, а також недостатня кількість коштів передбачених для здійснення інтервенційних закупівель у державному бюджеті призводить до закупівлі продовольства невчасно і не в тій кількості яка необхідна. Таким чином, держава не може скористатися цим інструментом економічної політики, який дозволяє досягнути цінової рівноваги, а змушена застосовувати методи адміністративного

регулювання і встановлювати ціни на сільськогосподарську продукцію (що є неефективним, як підтвердили м'ясна, цукрова і зернова кризи). Це суперечить принципам ринкової економіки і погіршує ситуацію в АПК.

Наведені показники доводять необхідність лібералізації ринків та збільшення обсягів експорту/імпорту окремих позицій сільськогосподарської продукції попри численні заяви певних державних діячів про недопустимість таких дій з огляду на необхідність захисту вітчизняного товаровиробника. Варто зазначити, що попри побоювання польських урядовців щодо можливого „знищення” національного товаровиробника сільськогосподарської продукції після лібералізації зовнішніх ринків у зв'язку із вступом Польщі у СОТ та ЄС, спостерігається взаємовигідна співпраця Польщі з іншими учасниками вказаних міжнародних організацій та зростання обсягів виробництва і зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією. Необхідність лібералізації зовнішнього сектора виникає за умови низького рівня конкурентної боротьби і, як результат, низької якості продукції, завищених цін на внутрішньому ринку, недостатності виробництва окремих видів продукції та невідповідності обсягів споживання на одну особу рекомендованим нормам для забезпечення нормальної життєдіяльності людини.

Звичайно вказані негативні тенденції посилюються ще й зниженням реального рівня добробуту населення.

В перспективі вступ до СОТ сприятиме збільшенню експорту продукції сільського господарства. Зокрема, за оцінками експертів, зростання експорту сільськогосподарської продукції може скласти 44%. Зокрема, це торкається зерна, олійних культур, культур, з яких виробляється біопаливо [2].

Зважаючи на вище викладене, до пріоритетних напрямів політики розвитку ринків сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів в Україні в контексті вступу до СОТ видається доцільним включити:

1) відмінити мораторій на продаж землі з одночасним забезпеченням її продажу на „прозорих” земельних аукціонах для недопущення концентрації земельних ресурсів лише в обмеженого кола суб'єктів господарювання;

2) відмінити субсидювання сільськогосподарських підприємств і одночасно розробити державну програму залучення інвестиційно-технологічних ресурсів у цю сферу для підвищення рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

3) з метою демонополізації ринку посилити контроль з боку Антимонопольного комітету України та адміністративну відповідальність суб'єктів господарювання за порушення антимонопольного законодавства;

4) забезпечити створення оптових ринків сільськогосподарської продукції (ОРСП) в усіх регіонах України, які існують у розвинених країнах світу і покликані враховувати інтереси та забезпечувати численні потреби сільськогосподарських товаровиробників, оптових посередників та споживачів агропродовольства. ОРСП, як свідчить практика розвинених країн, є одним з прогресивних елементів інфраструктури ринку, який забезпечує надійність, прозорість, демонополізацію, стабільність і відповідність засадам вільної конкуренції;

5) розробити державну програму популяризації виробничої кооперації серед дрібнотоварних виробників сільськогосподарської продукції шляхом висвітлення ключових переваг від такої співпраці та позитивного досвіду розвинених країн;

6) забезпечити мобільність сільського населення через освітню сферу (створення філій освітніх закладів усіх рівнів у районних центрах);

7) заборонити адміністративне втручання у регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією, натомість збільшити державні стратегічні запаси окремих продовольчих товарів для реалізації державних інтервенцій, а відтак послаблення цінових коливань та унеможливлення спекуляцій на внутрішньому ринку.

Прийняття на державному рівні вищезазначених ключових кроків у сфері аграрної політики дозволить вивести сільське господарство з кризи і стабілізувати ринок аграрної продукції та продовольчих товарів, що сприятиме інтегруванню України у світовий економічний простір на належному рівні.

Подальші дослідження передбачатимуть аналіз ефективності транскордонного співробітництва у аграрному секторі між Україною і країнами ЄС.

РЕЗЮМЕ

Обобщены основные проблемы и препятствия по развитию рынка сельскохозяйственной продукции Украины и сформированы приоритетные направления аграрной политике в контексте вступления в ВТО.

SUMMARY

Summed up basic issues and drawbacks of development of agricultural market of Ukraine and formed key areas of Agrarian Policy in terms of entering WTO.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Міністр економіки України Богдан Данилишин розповів про наслідки вступу до СОТ для агропромислового комплексу України // <http://www.apkonline.com.ua/modules/wfsection/article.php?articleid=93>
2. *Ющенко*: Вступ України до СОТ не зашкодить автопрому і АПК // <http://ua.for-ua.com/ukraine/2008/02/06/133201.html>
3. Держава свідомо принесе сільське господарство у жертву СОТ // <http://www.epravda.com.ua/publications/47c7da4feaf54/>
4. Оприлюднено секретні умови приєднання України до СОТ // <http://palm.newsru.ua/finance/06feb2008/vtoo.html>
5. У перші два роки членства України в СОТ ВВП АПК знизиться на 7-8% - УАК // http://agroua.net/news/news_17648.html
6. Сільське господарство України. Статистичний збірник. За ред. Ю. М. Остапчука. Київ, 2006. – 366с.
7. Індеси сільськогосподарського виробництва / <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Огляд м'ясо-молочного ринку / <http://www.lol.org.ua/ukr/showart.php?id=36027>
9. *Є.В. Марценко* Недоліки нових господарських відносин як підгрунття економічної злочинності в агропромисловому комплексі України / http://mndc.naiou.kiev.ua/Gurnal/10text/g10_10.htm

Надійшла до редакції 14.03.2008 року

УДК 339.54:061.1(100):001.895 (477)

ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРИЄДНАННЯ ДО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Бабець І.Г., к.е.н., науковий співробітник, Регіональний філіал НІСД у м. Львові

Вступ України у Світову організацію торгівлі (СОТ) передбачає виконання зобов'язань з лібералізації міжнародної торгівлі товарами і послугами, відповідність митної політики вимогам цієї організації, покращення доступу до ринків і застосування національного режиму для іноземних постачальників. Позитивні ефекти від участі країни в СОТ полягатимуть у збільшенні обсягів інвестицій, у підвищенні конкурентоспроможності товарів внаслідок прискорення технологічного переобладнання підприємств, у зростанні обсягів виробництва та експорту продукції. Проте, це справедливо для тих галузей промисловості, які вже зараз випускають конкурентоспроможну продукцію та реалізують значну її частку за кордоном, активно залучають кошти інвесторів, розробляють і впроваджують інновації.

Успішне завершення багатосторонніх переговорів щодо набуття Україною членства в СОТ насправді є початком істотних економічних та інституційних змін не лише у виробничій, торговельній, податковій сферах, а й у науково-технічній та інноваційній діяльності. Розвинені країни через співпрацю в межах СОТ прагнуть послабити тарифні і нетарифні обмеження, що перешкоджають експорту їх продукції, зокрема, високотехнологічної. Таким чином, можна очікувати надходження на український ринок наукомістких зарубіжних товарів, у тому числі й технологічного обладнання. Відносно зниження ціни на зарубіжні технологічні лінії та устаткування позитивно впливатиме на оновлення матеріально-технічної бази тих галузей промисловості, для яких обладнання в Україні не виробляється. З іншого боку, поява на ринку технологічного обладнання провідних зарубіжних виробників може призвести до втрати конкурентних позицій українськими підприємствами та галузевими науково-дослідними організаціями і, як наслідок, послаблення наукового потенціалу – основного чинника інноваційної безпеки країни. З цієї точки зору актуальними є також проблеми, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), зокрема, забезпечення законного використання імпортованих технологій українськими підприємствами, одержання вітчизняними винахідниками охоронних документів в зарубіжних патентних відомствах.

У працях вітчизняних вчених розглядаються умови участі країн у СОТ та зміни в їх економіці в результаті приєднання до цієї організації [1], аналізуються позитивні і негативні наслідки вступу України до СОТ та вплив лібералізації торгівлі на рівень економічної безпеки [2; 3], визначаються можливості забезпечення державної підтримки галузей промисловості згідно вимог цієї організації [4], досліджуються загрози інноваційній безпеці України і подаються пропозиції щодо їх нейтралізації [5], оцінюється стан законодавчого забезпечення діяльності у сфері інтелектуальної власності та напрями його вдосконалення у зв'язку із приєднанням України до СОТ [6].

Проте, на нашу думку, у науковій літературі недостатньо дослідженими залишаються проблеми розвитку вітчизняних наукомістких виробництв, активізації науково-технічної діяльності, зміцнення інноваційного потенціалу та формування економіки, основаної на знаннях, в умовах приєднання до СОТ.

Тому метою статті є дослідження впливу участі України в СОТ на розвиток науково-технічної сфери та обґрунтування напрямів посилення інноваційної безпеки в умовах лібералізації торгівлі наукомісткою продукцією.

Інноваційна безпека держави визначається спроможністю її науково-інноваційного потенціалу генерувати якісні зрушення в національній економіці; протистояти зовнішнім технологічним загрозам; гідно презентувати себе на світовому ринку технологій [5, с.75].

Головними загрозами інноваційній безпеці, за Сухоруковим [5, с. 75-79], є наступні:

- недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, що призводить до втрати наукових кадрів та інтелектуальної власності, нерациональної структури науково-технічного потенціалу, зниження інноваційної активності;
- слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій;
- зниження рівня «інтелектуалізації» експорту і зростання імпортозалежності країни від наукомістких товарів;
- недостатній рівень інформаційного забезпечення інноваційної сфери;
- недосконала податкова політика держави, яка стримує інноваційний розвиток підприємств;
- повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності.

Вказані загрози можуть зумовити негативні наслідки вступу України до СОТ, серед яких вітчизняними економістами виділяються найголовніші: втрата окремими галузями промисловості своїх конкурентних позицій на ринку через низький технологічний рівень виробництва [1, с.12]; погіршення структури українського експорту, зокрема зменшення його високотехнологічної складової [7, с.31]; знищення підприємств або цілих галузей чи поглинання їх міжнародними корпораціями внаслідок експансії закордонних фірм на український ринок, основою якої є отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності на території України [8, с.63].

Подібність у розвитку постсоціалістичних країн, відзначена Гж. Колодко в результаті аналізу економік Польщі і країн СРСР у 80-90-х роках минулого століття [9, с.110], дозволяє вивчити досвід участі країн з перехідною економікою в таких міжнародних угрупованнях, як СОТ, і, на цій основі, зробити висновки щодо справедливості зауважень про настання вищезазначених негативних змін у вітчизняній економіці внаслідок інтеграції країни у систему світової торгівлі.

Польща є учасницею СОТ понад десять років (з 1995 р.), тому спостерігаючи тенденції зміни основних показників інноваційної діяльності (рис. 1) можна оцінити вплив участі країни у цій організації на інноваційну безпеку країни.

Як видно з рисунку, упродовж 1995-2006 рр. знизилася частка державного фінансування науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР) у ВВП, проте, така тенденція не є загрозовою для інноваційної діяльності Польщі, оскільки бюджетні кошти домінують в структурі фінансування наукової діяльності та відбувається активне використання коштів програм технічної допомоги ЄС. Так, за період з 2000 р. по 2006 р. частка коштів, одержаних з-за кордону, в загальних обсягах фінансування НДДКР зросла з 1,8% до 7,0%, тоді як частка власних коштів підприємств збільшилася лише на 1% і у 2006 р. становила 25,1% [13]. Незважаючи на зниження частки витрат на НДДКР в обсягах ВВП упродовж 1995-2006 рр., у Польщі спостерігаються позитивні тенденції до збільшення частки високотехнологічної продукції в експорті та істотне зростання кількості отриманих охоронних документів на ОІВ у патентних відомствах розвинених країн. Це свідчить про покращення якості

науково-технічних розробок польських винахідників, що, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність наукового сектору та посилює інноваційну безпеку Польщі.

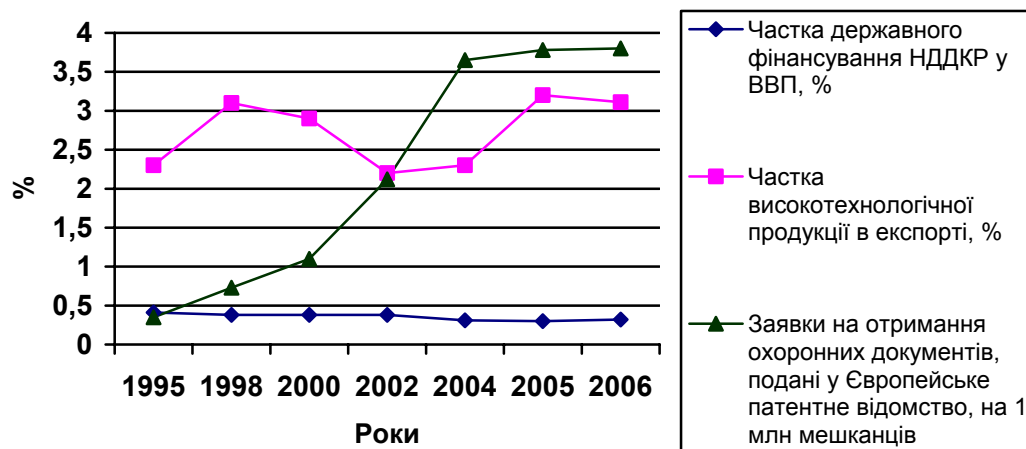


Рис.1. Динаміка показників інноваційної діяльності Польщі
Складено за: [10; 11; 12]

Дослідження розвитку науково-технічної сфери Польщі за період участі країни в СОТ дозволяє стверджувати, що істотного негативного впливу приєднання до угод в межах цієї організації на умови та результативність інноваційної діяльності не спостерігається. Вагому роль у забезпеченні економічного розвитку на інноваційній основі, збереженні та зміцненні науково-технічного потенціалу, як основної складової інноваційної безпеки, відіграє держава. Активізація інноваційної діяльності упродовж 2004-2006 рр., що відображається у збільшенні частки інноваційно активних підприємств з 41,5% до 42,5% у загальній кількості промислових підприємств [15], певною мірою відбувалася завдяки реалізації низки урядових програм, спрямованих на підтримку інноваційних підприємств, наукових установ та окремих винахідників. Наприклад, урядовою програмою „Посилення інноваційності економіки Польщі до 2006 року” передбачено застосування конкретних інструментів впливу на науково-дослідну сферу, а способи їх реалізації в Операційних секторних програмах «Зростання конкурентоспроможності економіки» та «Розвиток людського потенціалу». З 2007 р. підтримка інноваційної діяльності в Польщі відбувається відповідно до Регіональних операційних програм, що передбачають розподіл коштів з фондів ЄС між воєводствами, а також операційних програм «Інноваційна економіка», «Людський капітал», «Інфраструктура і середовище», «Розвиток східної Польщі», «Технічна допомога» [16]. З квітня 2007 р. реалізуються програми «Патент плюс» та «Розробник інновацій», метою яких є підтримка патентування винаходів науковими установами і сприяння інноваційному підприємництву в академічному секторі.

Варто зазначити, що попри відносно покращення окремих інноваційних показників, зберігається відставання Польщі від розвинених європейських країн за основними показниками науково-технічної діяльності. Так, частка фінансування НДДКР у ВВП в Польщі у 2006 р. становила 0,56% і є у чотири рази меншою, ніж у Німеччині (2,51%), Австрії (2,45%), та утричі меншою, порівняно з Чехією (1,54%), Словенією (1,59%), Норвегією (1,49%). Загалом, середнє значення цього показника для 27-ми країн-членів ЄС у 2006 р. становило 1,84% [11]. За кількістю патентів, одержаних у Європейському патентному відомстві у розрахунку на 1 млн мешканців, Польща значно поступається Ліхтенштейну, Швейцарії, Бельгії, Данії, Люксембургу, Німеччині, Нідерландам,

Фінляндії, Швеції, де цей показник становить від 628,6 до 200,4, і випереджає лише такі країни, як Болгарія (1,71), Литва (2,79), Румунія (1,15), Туреччина (1,49) [12].

З точки зору оцінки стану вітчизняної науково-технічної сфери та визначення загроз інноваційній безпеці у зв'язку із вступом України до СОТ, цікавим є порівняльний аналіз науково-технічного та інноваційного потенціалу України та Польщі. Рейтинг країн за загальним індексом конкурентоспроможності, який складається з врахуванням технологічного індексу, дозволяє певною мірою оцінити зміни, що відбулися у науково-технічній сфері країни, та їх вплив на рівень економічного розвитку. Так, зміна місця у рейтингу технологій з 78-го у 2006 р. на 75-те у 2007 р. забезпечила просування України у загальному рейтингу конкурентоспроможності на 73-тє місце з 78-го. Загальний рейтинг конкурентоспроможності Польщі погіршився з 48-го місця у 2006 р. до 51-го – у 2007 р., на що, поряд з іншими чинниками, вплинула зміна позиції за інноваційним субіндексом з 51-го на 61-е місце [14]. Проте, не можна робити остаточні висновки про негативні зміни в інноваційній сфері Польщі лише за цим показником, оскільки щорічно кількість країн в рейтингу збільшується.

Для визначення змін, що відбулися у науково-технічній сфері Польщі, проведемо оцінку основних інноваційних індикаторів та порівняємо їх значення з аналогічними показниками, розрахованими для України. Оскільки система статистичних показників в Україні істотно відрізняється від європейської, застосуємо методику, згідно якої наука розглядається як система із «входом» і «виходом» [17]. На «вході» аналізуються ресурсні показники (показники наукомісткості): кількість вчених та інженерів на 1 тис. мешканців, витрати на НДДКР в розрахунку на одного мешканця, витрати на НДДКР в розрахунку на одного дослідника, частка фінансових відрахувань на НДДКР у ВВП (%). Показники на «виході» характеризують ефективність науки, тобто науковіддачу: кількість заявок на видачу патенту на 100 тис. мешканців, кількість заявок на видачу патенту на 1 тис. вчених та інженерів, частка високотехнологічної продукції в експорті (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика індикаторів інноваційного розвитку України та Польщі

№ з/п	Показники	Україна		Польща	
		2000 р.	2006 р.	2000 р.	2006 р.
1	Кількість наукових організацій	1490	1452	321	313
2	Чисельність працівників, що виконували науково-технічні розробки, тис. осіб	120,8	100,2	125,6	121,3
3	Чисельність фахівців, зайнятих науковою та науково-технічною роботою, на 1 тис. населення	2,49	2,16	3,28	3,18
4	Частка державного фінансування НДДКР у ВВП (%)	0,36	0,4	0,38	0,32
5	Витрати на НДДКР в розрахунку на одного мешканця (дол. США)	7,82	21,5	40,44	64,13
6	Витрати на НДДКР в розрахунку на одного дослідника (дол. США)	3136,9	9782,7	12317,9	20157,8
7	Кількість отриманих патентів на винаходи на 1 тис. вчених та інженерів	24,3	20,1	7,48	9,24
8	Кількість заявок на видачу патенту на винаходи на 1 тис. вчених та інженерів	31,99	20,38	19,1	17,8
9	Кількість заявок на видачу патенту на винаходи, на 100 тис. населення	7,97	4,48	6,28	5,66
10	Частка високотехнологічної продукції у загальних обсягах експорту, %	1,6	4,5	2,84	3,11

Розраховано за: [13; 15; 18, с. 151-158; 19, с.99-101, 193, 330; 20; 21, с. 61-64]

Як видно з таблиці, за період з 2000 р. по 2006 р. у Польщі відбулося незначне погіршення «входу» системи, що відображається у зменшенні кількості наукових організацій (на 2,5%) та чисельності науково-технічних працівників (на 3,4%), у зниженні частки державного фінансування НДДКР у ВВП. Проте, можна стверджувати, що за вказаний період часу сама система (наукова сфера) зазнала істотних якісних змін, зокрема, організаційних та нормативно-правових, які значно покращили показники на «виході» системи. Збільшення кількості отриманих патентів у розрахунку на 1 тис. вчених та інженерів при одночасному зменшенні питомого показника кількості поданих заявок на отримання охоронних документів свідчить про покращення якості «виходу» системи внаслідок підвищення винахідницького рівня наукових розробок, що певною мірою зумовлено вдосконаленням інформаційного та інституційного забезпечення науково-технічної діяльності в Польщі.

Проведене порівняння (табл. 1) підтверджує наявність науково-технічного потенціалу в Україні, який за кількістю наукових організацій та чисельністю працівників, що виконували науково-технічні розробки, не поступається Польщі. Проте, витрати на НДДКР у розрахунку на одного дослідника в Україні у 2006 р. були вдвічі меншими, ніж у Польщі. Частка державного фінансування НДДКР у ВВП в Україні упродовж останніх п'яти років залишається, як і в Польщі, надзвичайно низькою і є недостатньою для активної інноваційної діяльності підприємств і організацій. Згідно з рекомендаціями ЮНЕСКО, для ефективного розвитку науки держава повинна виділяти на НДДКР не менше 1% ВВП.

Відповідно й показники науковіддачі в Україні знаходяться на низькому рівні. Незважаючи, що кількість отриманих патентів на винаходи (на 1 тис. вчених та інженерів) в Україні є у чотири рази більшою, ніж у Польщі, а за кількістю поданих заявок на отримання патенту Україна знаходиться практично на рівні Польщі, варто звернути увагу на якісні характеристики цих охоронних документів. Так, якщо польськими винахідниками у 2004 р. було подано 139 заявок на одержання патентів у Європейське патентне відомство, то українськими винахідниками – лише 4 міжнародні заявки [12; 19, с.331]. Разом з тим, спостерігається щорічне зростання кількості заявок на винаходи, поданих у Державний департамент інтелектуальної власності іноземними суб'єктами господарювання. Найактивнішими серед іноземних були заявники із США (613 заявок), Німеччини (534 заявки), Франції (166 заявок), Швейцарії (126 заявок), Росії (92) [22]. Проте, говорити про загрозу захоплення вітчизняного ринку іноземними виробниками через концентрацію прав на ОІВ в окремих транснаціональних корпораціях ще рано. Навпаки, спостерігається тенденція до зменшення частки патентів, отриманих іноземними заявниками, у загальній кількості виданих патентів в Україні з 43,5% у 2002 р. до 32,5% у 2006 р. [Там само]. З іншого боку, така тенденція свідчить про зниження наукомісткості трансферу технологій, що відображається у надходженні на внутрішній ринок застарілих технологій (у міжнародній торгівлі України товарами у 2006 р. імпорт високотехнологічної продукції складав лише 7,6%).

Важливим показником інноваційного розвитку також є частка високотехнологічної продукції в експорті. Згідно класифікації товарів за середнім рівнем їх технологічності у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку високотехнологічними вважаються аерокосмічне устаткування, комп'ютери, електроніка, ліки. Хоча технологічність експорту у 2006 р. в Україні є дещо вищою, ніж у Польщі, слід звернути увагу на те, що в середньому показник частки високотехнологічної продукції в експорті для 27-ми країн-членів ЄС у 2006 р. становив 16,67%, а для окремих країн є набагато вищим: Мальта – 54,61%, Люксембург – 40,59%, Ірландія – 28,88%, Великобританія – 26,68% [10].

Підсумовуючи вищевикладене, можна визначити ті складові інноваційного потенціалу, які, на нашу думку, є найбільш чутливими до економічних та інституційних змін, що відбудуться в Україні у зв'язку з її вступом до СОТ. По-перше, внаслідок надходження в країну імпортих технологічних ліній та устаткування знизиться активність вітчизняних підприємств у проведенні власних НДДКР та створенні нових науково-технічних розробок. Це призведе до зниження якості вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності та їх неконкурентоспроможності на внутрішньому і зарубіжному ринках, що в умовах низького попиту на ОІВ в Україні є загрозою для розвитку винахідництва, особливо, у галузевому науково-дослідному секторі. По-друге, за умов недостатнього фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, зниження попиту на вітчизняні науково-технічні розробки призведе до скорочення обсягів фундаментальних досліджень та ліквідації значної частини наукових установ. І по-третє, необхідність виконання вимог Угоди з торговельних аспектів охорони інтелектуальної власності (ТРИПС), які забезпечують, в першу чергу, захист прав розвинених країн-експортерів наукомісткої продукції, вимагає від вітчизняних суб'єктів дотримання прав патентовласників при використанні імпортованих технологій та додаткових витрат держави на створення і забезпечення діяльності відповідних структур щодо виявлення та запобігання порушень прав на ОІВ. Процедура забезпечення правомірного використання ОІВ вітчизняними суб'єктами господарювання в Україні ще не є досконалою і порушення патентних прав відбуваються у значних обсягах. Тому можна передбачити істотні витрати українських підприємств внаслідок позовів з приводу незаконного використання ними знань і технологій зарубіжних компаній, що негативно вплине на розвиток наукомістких галузей.

З огляду на актуальність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки після вступу України в СОТ, важливими чинниками інноваційної безпеки, на нашу думку є: зміцнення наукового потенціалу; підвищення якості вітчизняних науково-технічних розробок і дотримання прав на ОІВ; бюджетне фінансування інноваційної діяльності та державна підтримка винахідників; формування вітчизняного ринку інтелектуальної власності та розвиток інноваційної інфраструктури.

Виходячи з досвіду Польщі, де скорочення наукового потенціалу не відбулося в таких значних обсягах, як в Україні, першочерговим завданням посилення інноваційної безпеки визначимо збереження кількісного складу наукових працівників та підвищення результативності їх науково-дослідницьких робіт. Вагома роль у зміцненні наукового потенціалу відводиться державі, яка, здійснюючи фінансове, організаційне, нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності, може підтримувати наукові установи та інноваційні підприємства. Державна підтримка інноваційної сфери залишається актуальною і після вступу в СОТ, оскільки згідно Угоди про субсидії та компенсаційні заходи передбачено збереження субсидій галузям промисловості, які спрямовані на реалізацію програм реструктуризації, зокрема, впровадження інновацій для технологічного розвитку (автоматизація та роботизація виробництва), створення нових прототипів і радикальні зміни в технологічному процесі, проведення науково-дослідних робіт [4]. Крім цього, державне стимулювання винахідницької діяльності може відбуватися через такі організаційні заходи: проведення конкурсів винахідників та інноваційних підприємств на загальнодержавному і регіональному рівнях; реалізація урядових програм підтримки підприємництва у академічному секторі; організація зустрічей підприємців-інноваторів з потенційними інвесторами. Вказані заходи сприятимуть моральному заохоченню авторів науково-технічних розробок та

популяризації інноваційної діяльності в Україні, створять умови для комерціалізації ОІВ працівниками навчальних закладів і студентами.

В умовах недостатнього фінансування інноваційної діяльності в Україні перспективним напрямом державної політики вважаємо розробку і запровадження механізмів бюджетного фінансування процедури одержання винахідниками охоронних документів на об'єкти промислової власності. Запровадження урядової програми, згідно якої відбуватиметься бюджетне фінансування частини витрат авторів на патентування науково-технічних розробок, особливо важливим є для підтримки винахідників в процесі подання міжнародних заявок на отримання патентів.

Для забезпечення вказаних напрямів посилення інноваційної безпеки необхідно прискорити формування вітчизняної інноваційної інфраструктури, що дозволить ефективно реалізовувати державну політику з підтримки інноваційної діяльності. Створення мережі інноваційних центрів та фондів регіонального розвитку сприятиме: поширенню інформації серед винахідників і підприємців щодо попиту і пропозиції науково-технічних розробок; налагодженню зв'язків між науковими організаціями і підприємницькими структурами; залученню та ефективному використанню фінансових коштів. Ці установи зможуть інформувати винахідників про вимоги щодо оформлення заявки на отримання патенту, умови її подання у Державний департамент інтелектуальної власності та переваги патентування винаходів; проводити презентації та семінари щодо охорони інтелектуальної власності для працівників наукових установ, інженерів, керівників навчальних закладів, підприємців. Інформаційна діяльність таких інституцій є важливою з точки зору зменшення витрат вітчизняних суб'єктів господарювання в процесі набуття і захисту прав на ОІВ, а також зниження кількості випадків незаконного використання об'єктів промислової власності зарубіжних компаній.

Перспективними напрямками подальших досліджень визначимо аналіз динаміки основних показників науково-технічної діяльності та інноваційного розвитку промисловості, зокрема, наукомістких галузей; вивчення структурних змін, що відбулися в економіці після вступу України до СОТ; розробку пропозицій щодо вдосконалення державної інноваційної політики з врахуванням внутрішніх і зовнішніх загроз інноваційній безпеці країни.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ тенденций изменения основных показателей инновационной деятельности в Польше и Украине, исследовано влияние членства стран в ВТО на уровень развития научно-технической сферы и определены угрозы инновационной безопасности вследствие присоединения Украины к ВТО.

SUMMARY

In the article the tendencies of basic innovative performance indicators were analyzed in Poland and Ukraine. The influence of entering to WTO on the level of scientifically technological sphere development was investigated, as well as threats of innovative safety as a result of tacking of Ukraine to WTO.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Осика С.Г., П'ятницький В.Т.* Світова організація торгівлі.-К.: "К.І.С.", 2001. – 491с.
2. *Андрійчук В.Г.* Компаративність динаміки зрушень, характерних світовій економіці, міжнародній торгівлі, та реалії і потенційні можливості активізації розвитку виробничо-торговельної сфери України // *Зовнішня торгівля: право та економіка.* – 2007. – № 5. – С.9-14.

3. Варналій З.С. Приєднання України до Світової організації торгівлі у контексті забезпечення економічної безпеки: Матеріали наук.-практ. конференції. – К.: РНБО, 2002. – С.95-100.
4. Ямпольская И. Государственная поддержка отраслей промышленности в рамках норм соглашений ВТО // Теория и практика управления. – 2005. – №1// www.liga.net/smi/show.html?id=138194.
5. Сухоруков А.І. Проблеми інноваційної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2002. – №2. – С.75-81.
6. Цибенко Л., Потоцький М. Роль законотворчої діяльності в розвитку системи інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. – 2008. – №1. – С.10-14.
7. Димед В.В. Перспективи інтеграції бізнесу України до світової торговельної системи в умовах політики подвійних стандартів СОТ // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 5. – С.27-32.
8. Сидорук В. Інтелектуальна власність як інструмент економічної агресії в епоху глобалізації // Інтелектуальна власність. – 2008. – №1. – С.62-65.
9. Колодко Гжегож В. Від шоку до терапії: Економіка і політика трансформації. – Львів: Незалежний культурологічний журнал „І”, 2004. – 563 с.
10. Exports of high technology products as a share of total exports // <http://epp.eurostat.cec.eu.int>.
11. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) // <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal>.
12. Number of patent applications to the European Patent Office (EPO) per million inhabitants// <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal>.
13. Działalność badawczo-rozwojowa w 2006 r. // www.stat.gov.pl.
14. The Global Competitiveness Report – 2003. - World Economic Forum / www.weforum.org.
15. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004-2006 // www.stat.gov.pl.
16. Skrocki A. Eurochance // www.vidart.com.pl/07_02/190_12.htm.
17. Пускунов Д. Влияние инновационной политики на международную конкурентоспособность государств / <http://www.3i.ru/problems.asp>.
18. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2002.– 320 с.
19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 році. Статистичний збірник. –К.: Державний комітет статистики України, 2007.– 345 с.
20. Статистичний щорічник України за 2000 р. / За ред. О.Г.Осауленка. К.: Держкомстат України, 2001. – 623 с.
21. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році. Том 1. Статистичний збірник. К.: Держкомстат України, 2007.– 172 с.
22. Звіт Державного департаменту інтелектуальної власності за 2006 р. // www.sdip.gov.ua

Надійшла до редакції 13.03.2008 року

УДК 339.9

РЕГУЛЮВАННЯ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Заблоцька Р.О.

Транзакції не змінюють свою природу незалежно від того, чи відбуваються вони в межах державних кордонів, чи між державами. В цілому вони направлені на зміни інституційної структури суспільних відносин – це стосується і невеликого містечка, і незалежної держави, і всього світового суспільства. Транзакції характеризуються частково конфліктними цілями та обмеженою раціональністю осіб, що приймають певні рішення. Конкуренція на світовому ринку між державами є від'ємною рисою сучасних МЕВ і може (чи не може) приводити до оптимальності за Парето. Взаємозалежність країн та їхніх суб'єктів від стану світової економіки спричиняє конкурентну невизначеність між ними. Бажання зменшити цю невизначеність на світових ринках підштовхує до створення стратегічних альянсів між державами, з одного боку, та між міжнародними компаніями, з іншого¹. Подібно до того як високотехнологічні компанії, що конкурують на світових товарних ринках, можуть вигравати за рахунок різних форм взаємної кооперації в галузі досліджень та розробок, постання стратегічних альянсів у різних сферах економічної кооперації може бути вигідно всім суб'єктам МЕВ. Створення таких міжнародних інституцій, як МВФ і СОТ, та збільшення кількості інтеграційних угруповань у світі за останнє десятиліття є найкращим прикладом зростання інституціалізації світової економіки.

За останні десятиліття погляди на проблематику регулювання міжнародних відносин зазнали серйозних змін, що в основному було пов'язане зі структурними змінами, які відбувалися в світовій економіці. Глобалізація світогосподарських зв'язків призвела до інтенсифікації дискусій навколо проблематики регулювання міжнародної торгівлі та інших сфер світової економіки. Практика звернулася до теорії, до пошуку нових критеріїв тлумачення і оцінок подій, що відбуваються.

Є досить численні публікації вітчизняних і зарубіжних фахівців, в яких містяться підходи до інституційного аналізу міжнародних економічних організацій. У них фіксується процес глибоких змін, які пройшли ці інституції з моменту їх створення до сьогодення. Дослідженню основних причин, форм та наслідків міжнародної кооперації через призму економічних формальних та неформальних інституцій присвячені роботи сучасних закордонних економічних науковців, таких як Дж. Міршаймер, Р. Аксельрод, Р. Кеохейн, Ж.Альт, Р.Кальверт та В.Юмз.

Доцільно виділити як мінімум два основні підходи до інтерпретації регулювання МЕВ – реалістичний та інституційний. Для першого характерний інтерес до регулювання, яке розуміється як механізм урівноваження потенціалів держав і здійснюється на основі або рівноваги сил, або гегемонії. Другому підходові властиві акценти на інструментарії регулювання, яким виступають міжнародні інституції, а також на питання, пов'язані зі становленням універсального багатостороннього

© Заблоцька Р.О., 2008

¹ *Burgers W.P., Hill C.W., Kim W.G. Theory of Global Strategic Alliances: The Case of the Global Auto Industry // Strategic Management Journal. 1993. № 14. P. 419-432.*

управління і занепадом державного регулювання на базі двосторонніх відносин і співпраці вузького кола держав. Обидва підходи в чомусь доповнюють один одного, а в чомусь протистоять – залежно від кута зору, під яким розглядають проблематику регулювання в той чи інший період часу.

Інтерпретації регулювання в реалістичній традиції з незначними варіаціями сходять до класичних праць Р. Арона і К. Волтца. Ключовим для останніх був акцент на регулюванні як механізмі управління міжнародним порядком, який у кожній окремо взятий момент визначається співвідношенням потенціалів основних учасників економічної взаємодії – держав. Регулювання сприймалося як неінституціалізована матеріально-силова дія, яка час від часу через формальні та неформальні інституції впливає на суб'єктів міжнародних відносин.

Після Другої світової війни з метою універсалізації правил та норм поведінки держав у міжнародних економічних відносинах, що мають базуватися не на силовому примусі, а на добровільному бажанні та взаємовигідності, розпочалися спроби створення форуму міжнародної співпраці у сфері торгівлі та валютно-кредитних відносин.

Витоками регулювання міжнародної торгівлі вважаються переговори про створення Міжнародної торговельної організації (МТО) по закінченні війни. Переговори про статут майбутньої організації були успішно завершені в Гавані 1948 р., проте вони не привели до появи МТО, оскільки очікувалося, що Конгрес США відхилить ратифікацію цієї угоди. Тим часом, ще до завершення переговорів щодо МТО, в 1947 р. 23 країни – 12 індустріально розвинутих та 11 країн, що розвиваються, – досягли іншої угоди – про ГАТТ. Оскільки МТО так і не з'явилася на світ, ГАТТ виявилася єдиним конкретним результатом переговорів. Ця організація була створена з метою забезпечення міжнародної співпраці разом з ООН та її спеціалізованими установами, такими як МВФ і МБРР. Усі ці інституції мали сприяти отриманню максимально позитивного економічного і політичного ефекту такої співпраці, зведенню до мінімуму стимулів для розв'язання конфліктів шляхом демонстрації сили або її застосування.

Від 1970-х років невідповідність формальних міжнародних організацій змінним реаліям міжнародних економічних відносин ставала дедалі зрозумілішою. Це дало розвиток новому напрямку – дослідженню міжнародних режимів. Прийняте 15 серпня 1971 р. рішення США про відміну конвертації долара в золото й інші резервні активи уряду поклало край десятиліттям передбаченості у сфері не тільки валютно-кредитних, а й інших економічних відносин між країнами. Якщо одні політики та дослідники виступили з пропозицією підсилити формальні організації, забезпечивши їх інструментарієм для вирішення проблем зростання та посилення взаємозалежності між державами, то інші дійшли висновку про перебільшеність уваги до формальних структур та багатосторонніх угод.

Такого роду критичні настрої стимулювали появу значної кількості наукових праць, які належать до інституційного напрямку дослідження міжнародних відносин. Величезне число інституцій, міжнародних організацій, неформальних клубів, вихід індивідів на арену МЕВ – усе це завдання ефективного регулювання взаємодії «дедалі багатоманітніших суб'єктів».

Ідеологія інституційного підходу формувалася в річищі теорії міжнародних режимів, що, як зазначалося, зародилася у 1970-ті роки, хоча сам термін «міжнародний режим» увів видатний американський державний діяч Дж. Раггі у 1980-х роках. Він досить швидко був сприйнятий політологами та економістами, оскільки надав

можливість інтерпретувати особливості зв'язків, що склалися на певний момент часу між учасниками міжнародних відносин.

Представники теорії міжнародних режимів концентрують увагу на вивченні правил, якими керуються держави і суб'єкти у своїй поведінці на світовій арені, а також уявлень про ці правила, які складаються у свідомості людей. Важливим у міркуваннях прихильників даної теорії (М. Леві, О. Янг, Р. Кеохейн, Дж. Раггі, Р.Калверт, Дж.Алт) було визначення регулювання через призму міжнародних режимів. Ці режими розглядалися як «набір правил і норм, що регулюють взаємодію суб'єктів», а саме регулювання – як інституціалізований засіб впливу на поведінку суб'єктів за допомогою створених ними ж режимів.

В американській літературі міжнародний режим трактується як сукупність узгоджених норм, правил і процедур для регулювання певної сфери або ж як спосіб регулювання наддержавних і міждержавних відносин за допомогою ухвалення правил і процедур, а також створення певних інституцій. Дж.Алт, Р.Калверт та Б.Юмз визначають міжнародний режим як сукупність принципів, норм, правил і процедур, які діють у певній галузі суспільного життя і до яких добровільно приєднуються держави та інші суб'єкти, що діють на міжнародній арені¹. У більшості випадків правила і норми розглядаються як основа міжнародного режиму. Наприклад, за словами О. Янга, ядром будь-якого режиму є звід правил і норм². Процедури ухвалення рішень виступають як регулятори, за допомогою яких коригується поведінка суб'єктів відносин. Дж. Раггі розглядає міжнародний режим як соціальну інституцію, в якій відбувається конвергенція інтересів держав у різних спірних сферах. Фактично міжнародний режим є міжнародною інституцією, тобто сукупністю норм, правил, механізмів, установ, що забезпечують співпрацю у тій чи іншій сфері та закріплюють позитивну практику взаємодії. Міжнародні режими виконують функцію регулювання в рамках своєї компетенції та можуть справляти істотний вплив на вирішення проблем міжнародних відносин.

Узагальнюючи визначення міжнародного режиму, що даються різними авторами, сформулюємо: міжнародний режим – це специфічна організаційна форма регулювання міжнародних відносин, яка є сукупністю норм і правил поведінки міжнародних суб'єктів, а також процедур ухвалення рішень, що склалися у певній галузі міжнародної співпраці.

Надалі розвиток теорії міжнародних режимів дозволив вийти на розгляд проблем ефективності регулювання. Зокрема, вона пов'язувалася з високим рівнем участі суб'єктів міжнародних відносин у різного роду режимах, а також зі стійкістю самих режимів, незважаючи на зміни в розстановці сил на міжнародній арені. Ефективність і стійкість регулювання визначалися, з одного боку, інституційно-нормативною основою, що зумовила доброзичливе ставлення суб'єктів міжнародних відносин до тих чи інших режимів, з іншого – гнучким механізмом консенсусного ухвалення рішень³.

Проте популярність даної теорії і, як наслідок, лавиноподібне зростання «режимних» ідей призвели до різночитань у термінології, викликаних насамперед нечіткістю визначення основного поняття теорії – режиму. Введення терміна

¹ Alt J.R., Calvert R., Humes B. Reputation and Hegemonic Stability: A Game Theoretic Analysis // American Political Science Review 1988. № 82. P. 446.

² Young O. Political Leadership and Regime Formation: On the Development of Institutions in International Society // International Organization. 1991. Vol. 45. № 3. P. 282.

³ Levy M.A., Young O., Zuern M. The Study of International Regimes // European Journal of International Relations. 1995. Vol. 1. № 3. P. 267–330.

«міжнародні інституції» розглядалося як один із способів подолати ці труднощі. Впродовж 1990-х років спостерігалися спроби систематизації та спрощення «спадщини» теорії режимів. Ці спроби вилилися у формування неоліберального інституціоналізму (неоінституціоналізму) з характерним для нього синтетичним конструктивістським розумінням проблематики регулювання. Дж. Міршаймеру належить вдале визначення інституцій як "набору правил, що встановлюють способи здійснення відносин співпраці та конкуренції між державами"¹.

«Норми», «правила», «процедури ухвалення рішень» – ці ключові атрибути міжнародних режимів об'єднувалися відтепер у терміні «інституція». Міжнародні інституції часто отримують формальне вираження у вигляді міжнародних організацій, члени яких, держави, погоджують свою поведінку не з думкою штаб-квартир, а із правилами, що лежать в основі тієї чи іншої інституції. Виходячи з цього Р. Кеохейн визначив міжнародні інституції (в рамках яких він виділяв формальні організації, режими та неформальні інституції) як сукупність стійких і взаємопов'язаних правил, які приписують міжнародним акторам їхні ролі та структурують їхні діяльність та очікування². Незабаром поняття «режими» та «інституції» стали виступати як взаємозамінні. Обидва формулювання стикаються з проблемою визначення того, наскільки поведінка міжнародних акторів (суб'єктів) підкоряється виробленим правилам³.

Прихильники неоінституціоналізму трактують регулювання як «сукупність формальних і/або неформальних інструментів і механізмів, що організують і координують соціально-економічні відносини суб'єктів» на різних рівнях. На їхню думку, створення міжнародних інституцій, подібних до ООН, МВФ, ГАТТ(СОТ) та ЄС, є типовим прикладом намагання зменшити вплив інформаційної асиметрії в міжнародній кооперації⁴.

Ліберальний інституціоналізм активно спирається на теорію раціональної поведінки, яка розглядає акторів світової економіки як раціональних суб'єктів, що стикаються з необхідністю діяти в контексті невизначеності, враховуючи обмеження у здійсненні вибору. Існування інституцій полегшує вибір. Вони дозволяють розширити інформованість, скоротити транзакційні витрати, пропонують певне поле можливих дій, інакше кажучи, підвищують ефективність економічних відносин. З метою демонстрації того факту, що у будь-якому випадку учасники відносин віддадуть перевагу співпраці, а не одностороннім діям, широко застосовувалася теорія ігор і, зокрема, модель «Дилема ув'язненого». Один із піонерів ліберального інституціоналізму Р. Акселрод показує, що «відносини співпраці дійсно можуть виникнути у світі егоїстів за відсутності примушувальної сили». Для цього необхідно, аби «актори стикалися з великою імовірністю вторинної взаємодії, щоб результати майбутньої взаємодії мали для них значення у довгостроковій перспективі»⁵.

¹ *Mearsheimer J.* Neoliberal Institutionalism: A Perspective on World Politics // *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*. Boulder, 1989. P. 163.

² *Keohane R.O.* After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton University Press. 1984. P.59.

³ *Mearsheimer J.J.* The false promise of international institutions // *International Security*. 1994/95. Vol. 19. № 3. P.5-49. P.8.

⁴ Див.: *Massicotte M.* Global Governance and the Global Political Economy: Three Texts in Search of a Synthesis // *Global Governance*. 1999. Vol. 5. № 1. P. 139; *Rosenau J.* Governance, Order, and Change in World Politics // *Governance without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 50.

⁵ *Axelrod R.* Theorie du comportement cooperatif. Paris, 1992.

Як теорія режимів, так і ліберальний інституціоналізм широко використовують два поняття: «гра, що повторюється» (Дж. Раггі) та «розсіяна взаємність» (Р. Кеохейн). Якщо держави залучені у відношення, що повторюється (СОТ, ЄС, ООН), внаслідок чого вони опиняються поперемінно у виграші та програші, вони не зацікавлені виходити з нього і віддати перевагу одностороннім діям. У довгостроковій перспективі поведінка, заснована на співпраці, є найкращою стратегією. Інституції ж, у свою чергу, покликані підсилити цю «розсіяну взаємність», збільшити як ціну порушення правил, так і виграш від такої співпраці. Суб'єкти МЕВ роблять свідомий вибір на користь інституцій для зниження невизначеності та посилення стабільності міжнародної економічної системи¹. Як зазначали Дж.Алт, Р.Калверт та Б.Юмз, «раціональні гравці... за певних обставин мають достатню мотивацію для взаємної кооперації. Між такими гравцями можуть виникати і зберігатися структуровані взаємодії, аналогічні різноманітним типам режимів. Виникнення кооперації у подібних іграх залежить від структури виграшу, ймовірності повторної взаємодії та кількості гравців»². З точки зору теорії ігор режими інтерпретуються як кооперативне рішення для ігор із колективною дією, що повторюються.

Міжнародні режими безумовно є особливим випадком так званих контрактів відносин. Їх виконання неможливо забезпечити юридичними заходами (внаслідок суверенітету країн), але вони допомагають побудувати відносини на взаємовигідній основі. «Правила змінюють, від них відходять, їх порушують для задоволення нагальних потреб поточного моменту... Часто вони створюються і переглядаються у процесі переговорів»³. Через те, що створення міжнародних режимів пов'язано з витратами, вони мають тенденцію підтримуватися і бути основою кооперації «навіть за недостатньо сприятливих умов»⁴. У цьому сенсі міжнародні режими виступають як інституції, що допомагають стабілізувати міжнародні відносини. Вони є реакцією на існування проблем множинності рівноваг, специфічних інвестицій, невизначеності, транзакційних витрат. Інституції звужують спектр очікуваної поведінки контрагентів: оскільки зменшується невизначеність, а інформація стає дедалі доступнішою, асиметрія її поширення також зменшується. Іншими словами, міжнародні режими дають країнам змогу будувати взаємовигідні стосунки, досягти яких іншим чином важко або ж зовсім неможливо.

Неухильне зростання кількості формальних і неформальних інституцій на міжнародній арені висуває на порядок денний досліджень міжнародної економіки питання про їх взаємодію. Яскравим прикладом є непрості відносини між сучасними регіональними і глобальними режимами вільної торгівлі. Взаємодія нових і багатолітніх інституцій міжнародної торгівлі належить до компетенції СОТ. При цьому ефективна діяльність «старих» інституцій є прикладом для новостворених. Наприклад, важливим чинником подальшої підтримки лібералізації світової торгівлі товарами стало створення в 1995 р. СОТ, а стабільне функціонування Європейської валютної системи забезпечило їй вбудованість в інституційний механізм Європейського Союзу.

Глобалізація світогосподарських зв'язків демонструє необхідність розробки набору правил, норм і стандартів, які мають охоплювати майже всі аспекти

¹ *Axelrod R., Keohane R. Achieving Cooperation under Anarchy: States and Institutions // World Politics.* October 1985. P. 250.

² *Alt J.R., Calvert R., Humes B. Reputation and Hegemonic Stability: A Game Theoretic Analysis // American Political Science Review.* 1988. № 82. P. 447.

³ *Keohane R.O. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy.* Princeton University Press. 1984. P.89.

⁴ *Ibid.* P. 50.

макроекономічної діяльності у планетарному масштабі. Дотримання цього набору дедалі більшою мірою стає передумовою стійкого розвитку всіх членів глобальної спільноти. Ці правила постійно уніфікуються на глобальному рівні та виступають могутнім фактором розв'язання багатьох економічних проблем. Створюється своєрідна інституційна архітектура, яка диктує не тільки порядок економічних взаємин між країнами, а й їхню внутрішню економічну політику.

РЕЗЮМЕ

В этой статье анализируются установленный подход к торговой кооперации. Изучение международного сотрудничества и институционализации может значительно содействовать анализу международной торговли. Этот подход рассматривает международное сотрудничество в торговых вопросах.

SUMMARY

In this article author analyze institutional approach on trade cooperation. The study of international cooperation and institutionalization can significantly contribute to the analysis of international trade. This approach understands international cooperation in trade matters shaped by the efficiency considerations, power and distributional conflict, and shared norms and ideas.

Надійшла до редакції 07.03.2008 року

УДК 332.122:339.92

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕЗ В УМОВАХ СОТ

Засадко В.В., науковий співробітник Регіонального філіалу НІСД у м. Львові

Євроінтеграційний вибір України, задекларований на найвищому владному рівні, а також вступ до СОТ відкривають для вітчизняної економіки нові можливості і, водночас, ставлять її перед серйозними викликами. Один із них полягає у необхідності забезпечення рівних конкурентних умов для суб'єктів підприємницької діяльності на всій території країни, що, у свою чергу, вимагає критичного перегляду практики надання державної допомоги (у формі податкових пільг, субсидій та інших преференцій) окремим підприємствам чи цілим секторам економіки в умовах функціонування СЕЗ та ТПР.

Наукові праці багатьох вітчизняних дослідників та економістів, серед яких – П.Ю. Беленький, М.М. Бойко, І.В. Бураковський, О.С. Власюк, М.А. Козоріз, М.А. Лендел, Ю.В. Макогон, М.І. Пітюлич, Є.В. Савел'єв, І.М. Школа, присвячені теоретичним і прикладним аспектам створення спеціальних економічних зон як напрямку покращення інвестиційної привабливості економіки країни та окремих її регіонів. Поряд з тим, питання доцільності СЕЗ в Україні неоднозначне і дискусійне, потребує ґрунтовного аналізу перспектив функціонування територій зі спеціальним режимом в умовах євро інтеграції та вступу України у СОТ.

Мета статті – проаналізувати існуючі проблеми вітчизняних СЕЗ і ТПР, визначити шляхи їх вирішення, окреслити перспективні напрями розвитку спеціальних економічних зон в умовах СОТ.

У світі існує позитивний досвід, який демонструє те, що СЕЗ та ТПР є дієвим

інструментом подолання відсталості у соціально-економічному розвитку окремих регіонів, залучення інвестицій в економіку [1]. Так, за даними Організації Об'єднаних Націй сьогодні у світі існує біля 3 тисяч спеціальних економічних зон різного типу, у яких створюється експортна продукція, що перевищує 5% від загального обсягу світової торгівлі, і забезпечується робочими місцями 50 млн осіб.

Значне поширення СЕЗ одержали в США, країнах Тихоокеанського регіону, зокрема в Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі, Гонконзі. Серед країн, що розвиваються, створення СЕЗ з метою інтенсивного залучення інвестицій використовувалось у Мексиці, Тринідаді, Шрі-Ланці, Гані, Об'єднаних Арабських Еміратах. Позитивні результати функціонування демонструють СЕЗ у постсоціалістичних державах: Угорщині, Болгарії, Польщі. Особливі успіхи в цій сфері досягнуті в Китаї, де є 5 великих спеціальних зон, 14 відкритих міст і біля 10 територій економічного і науково-технічного розвитку. На кожен гектар СЕЗ в період її становлення капіталовкладення досягали 15-17 млн дол. США. Провідна роль в СЕЗ Китаю належить портовим містам, у яких мешкає 8% населення і виробляється 25% промислової продукції, забезпечується 40% експорту країни [2].

Взірцем у сфері розвитку і вдосконалення СЕЗ вважається Ірландія, економіка якої у 50-х роках ХХ ст. характеризувалась аграрною спрямованістю, масовим безробіттям, зубожінням і низьким рівнем грамотності населення, масштабною трудовою еміграцією. За три десятиліття Ірландія створила на своїй території біля 60 СЕЗ, внаслідок чого виникла потреба у кваліфікованій робочій силі, яка забезпечувалась шляхом розвитку мережі цільового професійного навчання, були надані державні гарантії фінансового забезпечення гімназійної освіти, а середньорічний дохід працівників СЕЗ становив 50-70 тис дол. США [1].

Багаторічна практика створення СЕЗ, їх ефективне функціонування дозволили вирішити ряд проблем в економіці США, зокрема, подолати відсталість у соціально-економічному розвитку і покращити інвестиційний клімат окремих регіонів. Сьогодні на території США діють понад 200 зон та субзон, найбільш відома з них – „Силікон Велле” (Каліфорнія), де створюється 20% світового виробництва засобів обчислювальної техніки, комп'ютерів і зайнято 20 тис осіб [3].

В Угорщині існує значний позитивний досвід в організації такого різновиду СЕЗ, як промислові парки. У 1997-1999 рр. у цій країні з метою використання виробничих потужностей, що тривалий час простоювали, зменшення безробіття, активізації соціально-економічного розвитку відсталих регіонів реалізувалась трьохрічна урядова програма розвитку промислових парків. Унаслідок успішної реалізації програми було створено більше 100 тис. робочих місць, річні обсяги виробництва зареєстрованих на території промислових парків підприємств становили біля 6 млрд дол. США, а продуктивність праці в СЕЗ була на 70% вища, ніж в середньому в державі [4].

Проте аналогічна модель надання преференцій певним територіям у нашій державі спрацьовує неефективно, а в окремих випадках – деструктивно. Значною перешкодою ефективного розвитку територій зі спеціальним інвестиційним режимом є те, що в Україні відсутня єдина, науково обґрунтована програма розвитку спеціальних економічних зон, узгоджена із загальнонаціональною концепцією реформування економіки, внаслідок чого їх створення не розглядається з позицій поступального розвитку економіки загалом. Окрім того, характер та умови функціонування українських СЕЗ суперечить деяким вимогам СОТ, чим гальмує процес інтеграції держави.

У процесі входження України у СОТ та подальшої євроінтеграції питання

адаптації спеціальних економічних зон до європейських стандартів є одним з найскладніших. Режим СЕЗ не відповідає вимогам СОТ щодо обсягів і форм державної допомоги та потребує змін відповідних норм у національному законодавстві. Натомість, контраргументом є те, що у рамках зон значна кількість інвесторів уже розпочала свою діяльність, отримавши на тривалий період законодавчі гарантії незмінності пільгових умов взамін на зобов'язання щодо обумовлених обсягів інвестицій та створення визначеної кількості робочих місць. Відповідно, дострокове позбавлення інвесторів набутих прав на пільги буде незаконним та призведе до виплат значних сум компенсацій з державного бюджету. Наприклад, у Польщі обсяги державних компенсаційних виплат були оцінені на рівні 1 млрд дол. США, що зумовило необхідність пошуку обома сторонами компромісних рішень у цій сфері [2].

Таким чином, аналізуючи міжнародний досвід функціонування спеціальних економічних зон, можна зробити висновок, що для України особливої пріоритетності набуває питання підвищення ефективності застосування СЕЗ як інструмента інвестиційної та регіональної політики. Адже, досі ігнорувався системний підхід державних органів влади до вирішення цієї проблеми. Критичне осмислення іноземного досвіду, підсилене комплексним аналізом стану справ у вітчизняних СЕЗ, сприятиме виробленню адекватних заходів державної політики у цій сфері та активізації євроінтеграційних процесів в Україні.

Незважаючи на певні позитивні досягнення практики функціонування СЕЗ і ТПР, доводиться констатувати, що загалом результати діяльності територій зі спеціальним режимом оподаткування виявилися досить сумнівними і не виправдали покладених на них завдань (табл. 1). За весь період функціонування СЕЗ і ТПР очікувалось досягти таких показників: залучення інвестицій – понад 6,3 млрд дол. США (фактично, станом на 01.04.07 р. – 3,4 млрд або 53,5 % від запланованого згідно затверджених інвестиційних проєктів); створення нових та збереження існуючих робочих місць – 163,6 тис. (фактично – 140,6 тис. або 85,9 % від запланованого). При цьому спостерігається значна нерівномірність у ступені досягнення очікуваних результатів між окремими СЕЗ і ТПР. Так, у СЕЗ «Порт Крим» залучено інвестицій на рівні 1,0 % від очікуваного та створено робочих місць 1,1 % від очікуваного; у СЕЗ «Рені» – 0,5 % і 31,0 % відповідно. У той же час, наприклад, для СЕЗ «Миколаїв» ці показники становлять 137,1 % і 100,0 %; для ТПР Закарпатської області – 198,9 % і 237,9 %; для ТПР Житомирської області – 117,8 % і 83,8 % від запланованого.

Несистемність і неадекватність пільгових режимів між СЕЗ і ТПР їх функціям призвели до того, що сьогодні переважна більшість інвестиційних проєктів, схвалених до реалізації радами з питань СЕЗ та ТПР, реалізується саме за рахунок ТПР (хоч законодавчо території пріоритетного розвитку передбачалися лише як своєрідний додаток до спеціальних економічних зон у зв'язку з можливою територіальною віддаленістю різних структурних підрозділів одного виробництва).

Крім зазначених вище, найбільш вагомими аргументами для твердження про низьку ефективність діяльності СЕЗ і ТПР в Україні є:

1. Низька частка інвестицій у високі технології у СЕЗ і ТПР (лише близько 5% від їх загального обсягу), хоча розвиток і впровадження у виробництві високих технологій становив одну з цілей їх функціонування.

2. Вивезення значної частини доходу без реінвестування в основний капітал, що призводить до передчасного зносу устаткування, виснаження ресурсів. При цьому органи державного управління не мають змоги фінансувати відповідні програми з відбудови виробництва через відсутність значної частини бюджетних надходжень з цих територій в умовах пільгового оподаткування.

Таблиця 1

Очікувані та фактичні результати функціонування СЕЗ і ТПР та рівень їх досягнення станом на 01.04.07 р.

Назва СЕЗ та ТПР	Залучення інвестицій			Створення нових та збереження існуючих робочих місць		
	фактично, млн дол. США	очікувалось, млн дол. США	виконання, %	фактично, одиниць	очікувалось, одиниць	виконання, %
СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ (СЕЗ)						
СЕЗ «Порт Крим»	0,05	4,9	1,0	2	179	1,1
СЕЗ «Азов»	10,9	25,3	43,1	1971	3879	50,8
СЕЗ «Донецьк»	6,2	9,7	63,9	690	395	174,7
СЕЗ «Рені»	5,5	1061,6	0,5	168	542	31,0
СЕЗ «Закарпаття»	97,7	212,1	46,1	3690	8184	45,1
СЕЗ «Миколаїв»	54	39,4	137,1	15263	15268	100,0
СЕЗ «Яворів»	94,3	248,8	37,9	6994	10183	68,7
СЕЗ «Порто-франко»	25,6	29,6	86,5	514	826	62,2
СЕЗ «Славутич»	37,1	72,9	50,9	880	655	134,4
СЕЗ «Курортіполіс Трускавець»	94,7	96,9	97,7	3717	6012	61,8
УСЬОГО ПО СЕЗ	426,05	1801,2	23,7	33889	46123	73,5
ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ (ТПР)						
ТПР м. Шостка (Сумська обл.)	0,9	3,5	25,7	678	428	158,4
ТПР Чернігівської обл.	16,8	42,2	39,8	798	1780	44,8
ТПР Луганської обл.	15,1	34,9	43,3	1022	1505	67,9
ТПР м. Харків	201,4	268,1	75,1	11761	13416	87,7
ТПР Донецької обл.	2271,6	3716,3	61,1	55825	72424	77,1
ТПР АР Крим	207,2	306,2	67,7	12345	14115	87,5
ТПР Житомирської обл.	54,9	46,6	117,8	2876	3430	83,8
ТПР Закарпатської обл.	159,1	80	198,9	19413	8161	237,9
ТПР Волинської обл.	36,3	36,7	98,9	1988	2211	89,9
УСЬОГО ПО ТПР	2963,3	4534,5	65,4	106706	117470	90,8
РАЗОМ СЕЗ ТА ТПР	3389,35	6335,7	53,5	140595	163593	85,9

Розраховано за: [5].

3. Діяльність СЕЗ і ТПР не тільки не сприяє наповненню державного і місцевих бюджетів, а й з урахуванням пільг, спричиняє значні втрати (табл. 2).

У цілому, станом на 01.04.07 р. з початку функціонування суб'єкти СЕЗ і ТПР отримали податкових пільг на суму 10,4 млрд грн, тоді як обсяг надходжень до бюджету склав 8,1 млрд грн. Це зумовлюється вкрай низькою бюджетною ефективністю зареєстрованих у них інвестиційних проектів. Так, в середньому по СЕЗ та ТПР від кожної гривні пільг держава отримує лише 78 копійок бюджетних надходжень, а для деяких зон та територій цей показник ще нижчий. Наприклад, для СЕЗ «Донецьк» він становить 6 копійок на гривню пільг; СЕЗ «Славутич» – 24 копійки; ТПР Волинської області – 48 копійок. Найбільша серед СЕЗ частка пільг припадає на СЕЗ «Донецьк» (76 %), тоді, як частка надходжень до бюджету становить лише 8 %. У той же час, наприклад, СЕЗ «Закарпаття» при частках надходжень до бюджету і пільг

61,9 % і 16,6 % відповідно, демонструє досить високий показник бюджетної ефективності – 2,19 грн/грн; для СЕЗ «Азов» характерні показники 4,2 %, 0,2 % і 15,51 грн/грн відповідно. Найвищий показник бюджетної ефективності у ТПР м. Шостка Сумської області – 49,68 грн надходжень на 1 грн податкових пільг.

Таблиця 2

Співвідношення податкових надходжень і пільг суб'єктів СЕЗ і ТПР станом на 01.04.07 р.

Назва СЕЗ та ТПР	Надходження до бюджету		Податкові пільги		Показник бюджетної ефективності, грн/грн 6 = 2 / 4
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	
1	2	3	4	5	6 = 2 / 4
СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ					
СЕЗ "Донецьк"	147 931,3	8,0	2 389 819,1	76,0	0,06
СЕЗ "Славутич"	6 953,1	0,4	29 362,4	0,9	0,24
СЕЗ "Порто-франко"	21 604,1	1,2	18 986,6	0,6	1,14
СЕЗ "Курортполіс Трускавець"	35 801,3	1,9	14 478,2	0,5	2,47
СЕЗ "Закарпаття"	1 143 715,1	61,9	521 084,9	16,6	2,19
СЕЗ "Рені"	0,0	0,0	1 081,2	0,0	0,00
СЕЗ "Яворів"	215 463,8	11,7	83 054,3	2,6	2,59
СЕЗ "Миколаїв"	199 362,7	10,8	83 114,8	2,6	2,40
СЕЗ "Азов"	77 046,0	4,2	4 966,9	0,2	15,51
СЕЗ "Порт Крим"	7,0	0,0	0,0	0,0	-
УСЬОГО ПО СЕЗ	1 848 965,0	100,0	3 144 867,0	100,0	0,59
ТЕРИТОРІЇ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ					
ТПР Волинської обл.	94 281,4	1,5	195 479,4	2,7	0,48
ТПР Житомирської обл.	94 725,6	1,5	22 948,0	0,3	4,13
ТПР Донецької обл.	4 627 593,9	73,6	6 611 281,2	90,7	0,70
ТПР Чернігівської обл.	8 139,7	0,1	9 275,7	0,1	0,88
ТПР АР Крим	585 690,8	9,3	111 057,4	1,5	5,27
ТПР Луганської обл.	23 680,9	0,4	15 143,8	0,2	1,56
ТПР м. Харків	622 627,5	9,9	203 126,9	2,8	3,07
ТПР Закарпатської обл.	217 472,6	3,5	117 271,1	1,6	1,85
ТПР м. Шостка (Сумська обл.)	14 371,0	0,2	289,3	0,0	49,68
УСЬОГО ПО ТПР	6 288 584,0	100,0	7 285 873,0	100,0	0,86
РАЗОМ СЕЗ І ТПР	8 137 549,0		10 430 740,0		0,78

Розраховано за: [5].

Зловживання пільгами виявлялося також у несплаті акцизних та митних платежів, ігноруванні процедур сертифікації якості та відповідності.

4. Незначні обсяги залучених іноземних інвестицій (частка іноземних інвестицій складає менше третини загального обсягу інвестицій у СЕЗ). Лише 10% прямих іноземних інвестицій в Україну припадає на СЕЗ і ТПР.

5. Наявність оберненої залежності між розміром податкових пільг і обсягами інвестицій. Так, протягом 2000-2005 рр. (у 2005 р. було скасовано пільговий режим для СЕЗ) сума наданих державою пільг зросла більше, ніж у 3,3 разу, а податкові надходження – лише у 1,5 разу. Крім того, для територій пріоритетного розвитку характерне переважне розміщення інвестиційного капіталу в обласних

центрах та великих містах, що суперечить одній з основних функцій ТПП – подолання депресивності та забезпечення повноцінного використання потенціалу і рівномірного розвитку регіону.

6. Використання СЕЗ і ТПП як «легального» інструменту мінімізації імпорتنних податків і зборів та суттєвого зниження собівартості виробництва товарів, у зв'язку з чим підприємства, що реалізують інвестиційні проекти, використовуючи преференційні умови діяльності, мають більш вигідні стартові умови, порівняно з іншими вітчизняними виробниками, які працюють без усяких податкових пільг, погіршуючи тим самим конкурентне середовище на ринку.

7. Існування пільгових умов господарської діяльності в рамках СЕЗ і ТПП створює передумови для проведення тіньових операцій і незаконної діяльності, а також таких видів діяльності, які виходять поза межі специфікації СЕЗ і ТПП. Так, в умовах функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності створюються можливості участі у приватизації підприємств через підставних осіб іноземного підприємця, спекуляції акціями, відкриття й реєстрації «фірм–одноденок» для здійснення разових (як правило, незаконних) операцій. Існує також серйозне підґрунтя для зловживань службовим становищем і корупції в різних органах державної влади, до функцій яких належить прийняття рішень стосовно реєстрації інвестиційних проектів, умов інвестування, оподаткування тощо.

8. Діяльність українських СЕЗ і ТПП не має схвальних відгуків у міжнародних економічних і політичних колах. Більше того, існування преференційних територій і виробництв значним чином перешкоджає інтеграційним прагненням України через нерівність стартових умов вітчизняних виробників і потенційних імпортерів.

Поряд із низькою ефективністю СЕЗ на рішення щодо доцільності подальшого існування спеціальних зон впливає неврегульованість питання відповідності надання державної допомоги стандартам і вимогам ЄС, основні з яких:

1. Законодавче визначення державної допомоги, що відповідатиме прийнятому в ЄС визначенню.

2. Забезпечення прозорості надання допомоги. Виконання цієї вимоги потребує визначення переліку інституцій, що надають державну допомогу, створення незалежного наглядового органу та підготовку регулярних доповідей про типи, обсяги й отримувачів державної підтримки.

3. Включення принципу заборони державної допомоги, якщо вона призводить до погіршення умов торгівлі між Україною та ЄС.

Під тиском вищезазначених передумов у 2005 р. було прийняте рішення про обмеження і подальше скасування спеціального режиму інвестиційної діяльності в Україні. За розрахунками Міністерства фінансів України, скасування більшості пільг у СЕЗ і ТПП збільшило надходження до бюджету на 700 млн грн [6; с. 202]. Однак непідкріплене детальним техніко-економічним обґрунтуванням, критичним науковим аналізом рішення про ліквідацію СЕЗ спричинило правові колізії та низку загроз та ризиків.

Стосовно скасування пільгового статусу для всіх підприємств, що діють на території спеціального режиму інвестиційної діяльності, прогнозуються такі негативні наслідки:

1. Оскарження підприємствами неправомірного скасування пільгового статусу, невиконання зобов'язань держави, передбачене відповідними законами, нормативно-правовими актами.

2. Погіршення інвестиційного іміджу України внаслідок нестабільності

вітчизняного законодавства.

3. Припинення подальшого фінансування інвестиційних проектів, у тому числі ефективних, (у 2006 р. в Україні було припинено 222 інвестиційні проекти, що здійснювалися в СЕЗ; у Львівській обл. протягом 2005-2006 рр. припинили діяльність 23 проекти кошторисною вартістю 46,2 млн дол. США) [5].

4. Загострення соціальних проблем і зростання рівня безробіття внаслідок ліквідації перспективних СЕЗ.

5. Загострення політичного протистояння внаслідок утисків бізнесових інтересів регіональних еліт.

Важливим аспектом перспектив розвитку СЕЗ в Україні є державна практика правового забезпечення процесів створення і функціонування СЕЗ. Загалом в Україні щодо СЕЗ було прийнято майже 100 законів, урядових постанов, розпоряджень, указів Президента. Процедура допуску іноземних інвесторів, що визначена у нормативно-правових актах про функціонування конкретних СЕЗ в Україні, має ознаки дозвільної системи, яка вважається дискримінаційною і прямо заборонена нормами законодавства ЄС. Існуюча правова невідповідність між законами створює перешкоди для створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Спробою усунення цієї перепони стало прийняття закону «Про внесення змін до закону України «Про Державний бюджет України на 2005 р.» та деяких інших законодавчих актів України» від 25.03.2005 р. [7], який скасував пільговий режим у СЕЗ. Разом з тим було ліквідовано гарантії інвесторам СЕЗ щодо незмінності правового режиму діяльності, чим спровоковано численні позови суб'єктів СЕЗ про відшкодування збитків, завданих діями України, створено небезпеку застосування фінансових санкцій до держави. З метою пом'якшення цих негативних наслідків згодом запроваджено компенсаційні механізми для сумлінних інвесторів СЕЗ указом Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату» від 28.10.2005 р. [8]. Однак порядок надання компенсацій не був відрегульований, внаслідок чого частина суб'єктів СЕЗ перемістили виробництво на території інших держав або просто припинили свою діяльність.

Необхідно наголосити, що сукупність вітчизняних законодавчих актів щодо СЕЗ характеризується правовою неузгодженістю, непрозорістю, невідповідністю нормам законодавства ЄС, відсутністю дієвих механізмів захисту прав інвесторів, що стало однією з головних причин низької ефективності функціонування СЕЗ і унеможливило їх розвиток як інструмента інвестиційної та регіональної політики.

Враховуючи обмеженість фінансових ресурсів держави, подальше функціонування зон з пільговим податковим режимом доцільне лише в тому випадку, якщо задовольняються такі вимоги. По-перше, ефект від пільгового режиму на певних територіях, який встановлюється за рахунок державного, а не місцевих бюджетів, повинен мати загальнонаціональний характер. Відтак, функціонування СЕЗ і ТПР доцільне лише за умови, якщо воно дозволяє розв'язати одну з важливих загальногосподарських (а не локальних) проблем або вирішує локальну проблему, яка стає відправною точкою чи важливою ланкою на шляху досягнення загальнонаціональних цілей. По-друге, зазначений загальнонаціональний ефект повинен досягатися у порівняно невеликий строк, що можливе лише за наявності на певній території внутрішніх резервів ефективного розвитку, а також при виборі таких проектів, які є ефективними відповідно до ринкових критеріїв.

Виходячи з цього, вирішення питання подальшого функціонування СЕЗ і ТПР в Україні потребує реалізації таких заходів:

1. Указом Президента України затвердити комплекс заходів щодо

визначення результатів діяльності СЕЗ і ТПР, їх потенціалу, невикористаних резервів та, що найголовніше, вплив на економічний і соціальний розвиток держави чи певного регіону. При цьому принципово важливою є методологічна некоректність існуючої практики оцінки результатів функціонування СЕЗ і ТПР виключно за показником сальдо отриманих пільг та надходжень до бюджетів. В Україні необхідно розробити чіткі критерії ефективності СЕЗ, а також встановити граничні терміни для досягнення відповідності їм кожною СЕЗ. Одним з найбільш показових критеріїв оцінки результатів діяльності СЕЗ і ТПР повинне стати співвідношення бюджетної та «соціально-економічної» ефективності, тобто співвідношення між державними видатками у вигляді «пільгових» втрат бюджету на утримання СЕЗ та податковими надходженнями з одного боку і, з іншої сторони, – результатами від надання таких пільг (інтенсивне створення робочих місць, успішне залучення інвестицій, розвиток наукомістких галузей виробництва тощо). На підставі цього у випадку, коли для певної СЕЗ чи ТПР характерне перевищення обсягу пільг над обсягом надходжень до бюджету, але наявні позитивні результати у зазначених вище сферах, доцільно розробляти заходи щодо мінімізації бюджетних втрат через кожен конкретну СЕЗ і ТПР у межах певного терміну. У випадку недосягнення СЕЗ чи ТПР відповідності встановленим критеріям ефективності протягом визначеного терміну варто ставити питання про недоцільність подальшого функціонування і закриття зони зі спеціальним інвестиційним і податковим режимом.

2. Використати досвід нових членів ЄС у веденні переговорного процесу щодо збереження ефективних СЕЗ після створення зони вільної торгівлі з ЄС та у сфері адаптації вітчизняних СЕЗ до умов СОТ.

3. Обсяги пільг, наданих підприємствам, що діють у СЕЗ, скоригувати відповідно до норм та вимог ЄС (75% від обсягу освоєних інвестицій на перехідний період до 01.01.2010 р. і 50% – після перехідного періоду).

4. На законодавчому рівні гарантувати збереження пільг суб'єктам СЕЗ у тому обсязі, який був визначений інвестиційними договорами.

5. З метою встановлення рівних прав усіх суб'єктів СЕЗ обмежити термін функціонування СЕЗ до 25 років.

6. Усунути правову невідповідність між законами, що регламентують діяльність українських СЕЗ. У першу чергу це стосується неправомірної зміни умов пільгового режиму законами непрямої дії, зокрема законами «Про державний бюджет України» на певний рік.

Полярні оцінки роботи СЕЗ характерні не лише для України, а й для всього європейського регіону колишнього СРСР, і для країн далекого зарубіжжя, включаючи Китай. При феноменально високих економічних результатах, досягнутих китайськими СЕЗ, їх резиденти піддаються критиці за малу додану вартість усередині країни, використання дешевої робочої сили, недолік технологічного трансферу, руйнування екологічного середовища тощо. Так, в Білорусі у період з 1996 по 2002 роки було утворено шість СЕЗ, по одній в кожній області. Перед ними ставилися конкретні завдання, головні з яких – залучення вітчизняних і іноземних інвестицій, створення нових робочих місць і забезпечення зайнятості населення, випуск конкурентоздатної продукції шляхом впровадження нової техніки і прогресивних технологій для нарощування експорту, розвиток імпортозамінних виробництв і скорочення імпорту аналогічних товарів.

Незважаючи на створені преференційні умови СЕЗ Білорусі не зуміли виконати поставлені перед ними завдання. Частка інвестицій в основний капітал, залучених у СЕЗ, у загальному обсязі інвестицій в економіці коливається в межах 1,5-2%. Крім того,

середній обсяг капіталовкладень на одного резидента досягнув близько 400 тис. дол. США (аналогічний показник по економіці в цілому — близько 4 млн. дол. США). Вони змогли заповнити лише ніші малого і частково середнього бізнесу. Це говорить про те, що СЕЗ Білорусі не стали ефективним інструментом залучення в країну крупного капіталу.

Практично не можна говорити про реалізацію завдань щодо створення виробництв інноваційної, високотехнологічної продукції. СЕЗ Білорусі експортують здебільшого традиційні товари: меблі і частини до неї (15,7%), вироби з пластмас (9,7%), готові і консервовані продукти з риби (9,2%), ковбасні і інші готові консервовані вироби з м'яса (5,4%), металоконструкції алюмінієві і їх частини (4,8%). Не сприяє активному просуванню інновацій і той факт, що СЕЗ явно не відносять до основних суб'єктів інноваційної інфраструктури в рамках національної інноваційної системи.

Не можна говорити про повноцінне виконання завдань СЕЗ і з імпортозаміщення: у 2006 р. тільки чверть резидентів здійснювали випуск імпортозамінної продукції.

Поряд з тим статистика СЕЗ за низкою позицій виглядає досить привабливо, демонструючи позитивні тенденції. Так, за період з 2002 по 2006 роки частка експорту продукції СЕЗ в загальному обсязі експорту країни збільшилася з 2,3% до 4,1%, тобто майже удвічі. А частка експорту окремих зон (СЕЗ «Брест») в загальному обсязі експорту області (Брестської) досягла в 2006 р. 27,1% [9].

Загалом, за рентабельністю продукції і за часткою збиткових підприємств СЕЗ виглядають однозначно гірше від інших середньостатистичних суб'єктів господарювання Білорусі. У той же час за зростанням числа підприємств (резидентів СЕЗ), обсягами виробництва продукції і реалізації її на зарубіжних ринках позиції резидентів СЕЗ набагато кращі від решти суб'єктів господарювання.

Така полярність висновків лише підтверджує тезу про те, що СЕЗ – складне соціально-економічне явище, для якого винесення однозначної оцінки пов'язане як з труднощами прикладного характеру, так і з теоретико-методичними проблемами. Подібність недоліків функціонування СЕЗ в Україні та Білорусі є вагомим аргументом для активізації українсько-білоруського співробітництва в соціально-економічній і науковій сферах, зокрема щодо розробки перспективних напрямів розвитку СЕЗ з урахуванням умов СОТ. Адже Білорусь, як і Україна, прагне вступити до СОТ, що вимагає реформування існуючих у ній СЕЗ.

РЕЗЮМЕ

В статье осуществлен анализ основных проблем, перспектив развития специальных экономических зон Украины и Беларуси в контексте евроинтеграции и вступления в ВТО с учетом мирового опыта.

SUMMARY

In the article the analysis of basic problems, prospects of development of the special economic areas of Ukraine and Belarus' in the context of Euro integration and entry in WTO is carried out. The world experience is taking into account.

СПИСОК ЖДЕРЕЛ:

1. Ямпольская И. Л. Мировая практика создания и функционирования свободных экономических зон (www.ises.com.ua).
2. Гесць В., Семиноженко В. Спеціальні економічні зони: „чорні діри” чи точки економічного зростання? (www.dt.ua).

3. О. Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченько. Історичні аспекти створення вільних економічних зон (www.vuzlib.net).
4. Неклюдова Е. Венгрия: свободные экономические зоны как средство привлечения иностранных инвестиций (www.ivr.nm.ru).
5. Оперативні дані основних показників діяльності СЕЗ та ТПР станом на 01.04.07 (www.me.kmu.gov.ua).
6. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / За ред. О. Шумило. – К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2007. – 320 с.
7. Україна. Закон. Про внесення змін до закону України „Про Державний бюджет України на 2005 р.” та деяких інших законодавчих актів України: № 2892/0/2-05 від 25.03.2005 р. (www.rada.gov.ua).
8. Україна. Президент. Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату: № 1513/2005 від 28.10.2005 р. (www.rada.gov.ua).
9. Стреж В. СЭЗ: без бума инноваций и инвестиций (www.businessnews.ru).

Надійшла до редакції 14.03.2008 року

УДК 332.1(477):656.614.3(045)

ТРАНЗИТНІ МОЖЛИВОСТІ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Захарова О.В., аспірант, Маріупольський державний гуманітарний університет

Відповідно до тенденцій світового економічного розвитку за оцінками експертів ЄС до 2010 року очікується суттєве зростання товарообміну у напрямку Європа – країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону на 30-35 % та за напрямком європейської осі «Північ-Південь» - на 25-30 % [1]. За прогнозами, суттєве збільшення перевезень транзитних вантажів передбачається в тому числі і для морського транспорту. У зв'язку з цим Україна має потенційні можливості для залучення додаткових транзитних потоків та реалізації свого міцного транзитного потенціалу, оскільки територією країни проходять найкоротші та найзручніші шляхи за напрямками Балтика-Чорне море, Північна та Центральна Європа – Закавказзя і Центральна Азія. У цьому контексті зростатиме роль морських портів, як однієї із найважливіших ланок національної транзитно-транспортної інфраструктури.

Останнім часом досить багато публікацій присвячено дослідженню питань формування України як транзитної держави, розвитку транзитної інфраструктури, аналізу транзитних можливостей України, серед авторів яких Блудова Т., Єдин О., Пащенко Ю., Хахлюк А., Цветов Ю., Черниченко Е. та інші. Однак, недостатньо дослідженим залишається саме поняття «транзитний потенціал країни», його якісний та кількісний зміст.

Відповідно до цього метою статті є дослідити поняття транзитного потенціалу, проаналізувати динаміку та структуру транзитних вантажопотоків морських торговельних портів України, відокремити фактори, що визначають подальший розвиток та напрямки використання транзитного потенціалу країни.

За дослідженнями експертів, на сьогодні для України існує загроза збереження негативних тенденцій щодо залучення транзитних вантажопотоків до

морських портів, що проявляється у зменшення обсягів транзиту територією України за більшістю напрямків, недостатнє завантаження потужностей транспортної системи, зокрема портів власною вантажною базою.

Так, у Комплексній програмі затвердження України як транзитної держави вказано, що «технологічні потужності національної транспортної інфраструктури дають можливість щорічно перероблювати у портах більш 60-70 млн. т» [2]. Якщо порівняти цей показник з фактичними обсягами транзиту морських портів (без урахування річкових портів), то невикористаний резерв переробної спроможності українських портів щодо транзиту становить 40 % за даними 2005 р та 20% за даними 2007 року (табл. 1). Отже можна констатувати позитивну тенденцію збільшення переробки транзитних вантажопотоків, але існуючий резерв перероблюваних потужностей щодо транзиту стимулює до подальших активних дій в цьому напрямку.

Таблиця 1

Фактичні обсяги переробки вантажів у морських портах України

Роки	Вантажопереробка, млн. т	Транзит, млн.т	Частка транзиту, %
2003	110,7	49	44,3
2004	111,4	42,7	38,3
2005	109	39	35,8
2006	112,6	43,5	38,6
2007	123,7	51,9	42,0

Говорячи про використання транзитного потенціалу України необхідно дати визначення цьому поняттю. За визначенням спеціалістів Національного інституту проблем міжнародної безпеки при РНБОУ транзитний потенціал країни – «це потенційні можливості існуючих і ті, що створюються додатково, об'єктів та засобів виробничої, а також відповідних інституціональної і інформаційної інфраструктур забезпечувати безперебійне та безпечне транспортування під митним контролем через територію цієї країни транспортними засобами транзиту всіх видів транспорту транзитних вантажів, вироблених за її межами, для споживання в інших країнах» [3].

На думку Блудової Т. транзитний потенціал країни – «це інтегральний показник потенційних транзитних можливостей території країни з урахуванням пропускної здатності її транспортно-транзитної інфраструктури» [3].

Таким чином, оскільки транзитний потенціал країни представляє собою сукупний потенціал всіх об'єктів національної транспортної інфраструктури, то можна окремо виділити та аналізувати транзитні потенціали морських портів України як стратегічно важливих об'єктів транспортно-транзитної інфраструктури країни.

На наш погляд, транзитний потенціал портового господарства – це його потенційні можливості щодо забезпечення максимального обсягу перевалки транзитних вантажопотоків відповідно до наявних потужностей навантажувально-розвантажувальних комплексів та загальної пропускної здатності портів.

Транзитний потенціал морського порту можна розглядати в двох аспектах. По-перше, як максимально можливий обсяг транзитних вантажів, що були перероблені за визначений період часу з урахуванням внутрішніх ресурсних обмежень (наявної сукупної пропускної здатності об'єкту). По-друге, як потенційно можливий (прогнозний) обсяг транзиту, що може бути залучений, відповідно до тенденцій, динаміки та структури розвитку світової торгівлі, існуючого сформованого попиту та той чи інший вантажопотік на світових ринках.

Подальший аналіз зупинимо на дослідженні динаміки та структури транзиту морських портів з метою оцінки рівня використання транзитного наявного транзитного

потенціалу та виявлення факторів, на основі яких можливо робити прогнози щодо подальшого розвитку.

Як зазначалося, протягом останніх років (2005-2007 рр.) спостерігається тенденція до збільшення обсягу транзиту та збільшення його частки у загальному вантажообігу портів України (рис. 1), яка замінила тенденцію скорочення транзитних вантажопотоків протягом 2003-2005 рр.

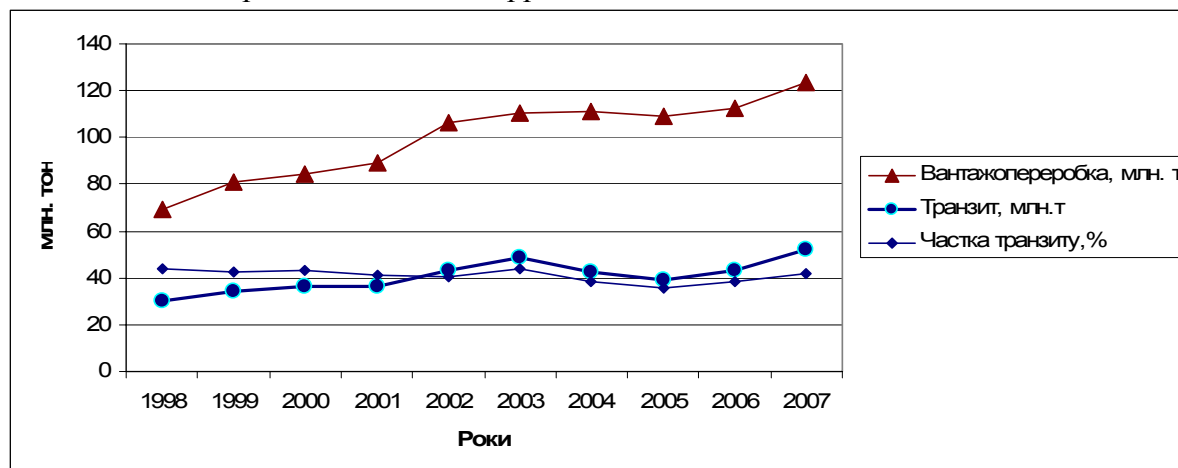


Рис. 1. Динаміка вантажопереробки морських портів України

Так, обсяг транзиту морських торгових портів у 2005 р. становив 39035,7 тис. т, що складало 35,8 % від загального вантажообігу, і що на 8,5% менше ніж у 2004 р. В 2006 р. транзит склав 43469,3 тис. т (38,6 %), в 2007 р. – 51943,4 тис. т (42,0 %), таким чином збільшився у 2007 р. порівняно з 2006 р. на 19,5% та на 33% порівняно з 2005 р. Що стосується частки транзиту в загальному обсязі переробки вантажів, то в цілому вона значно не змінювалася і в середньому за період 1998-2007 рр. складала приблизно 40%. Тобто транзит відіграє досить важливу роль у формуванні сумарного вантажообігу морських портів. При цьому треба ураховувати той факт, що нарощування експортних вантажопотоків може обмежуватися зростанням обсягів внутрішнього виробництва продукції, а транзит переважно залежить від умов, створених державою для залучення транзитних вантажопотоків, тобто від транспортної політики, що проводиться державою.

За даними 2006 р. позитивна динаміка зростання обсягу транзиту спостерігається практично в усіх українських портах, окрім Феодосійського та Дунайського. В структурі транзиту 70% приходить на сухі вантажі, 30% - наливні вантажі. В структурі наливних транзитних вантажопотоків 63,8% - це нафта, 21,5% - хімічні вантажі, 11,4% - нафтопродукти. Серед транзитних потоків сухих вантажів найбільшу питому вагу займають вугілля - 41,1% , хімічні та мінеральні добрива – 15,5% та чорні метали – 13,5%. На вантажі у контейнерах приходить лише 1,2%.

Основна частка наливних вантажів, а саме 75,2% (9836,3 тис.т) перероблюється в Одеському порту, при цьому весь транзитний вантажопотік нафти, який за даними 2006р. оцінюється в 8367,1 тис.т., та 64% (959,4 тис. т) нафтопродуктів проходить через Одеський порт. Решта транзитних нафтопродуктів перероблюються в таких українських портах, як Рені (15,4% або 230,3 тис. т), Феодосія (9% або 134 тис. т) та Керч (7% або 104,6 тис. т). 85% (2393,3 тис. т) наливних хімічних вантажів перероблюється у Південному порту, решта 15% (427,6 тис. т) - у Одеському. Також на Південний порт приходить 39% (4832,3 тис. т) транзитного вантажопотоку вугілля,

34% (1430,9 тис. т) потоку руди та 39% (1722,2 тис. т) потоку хімічних та мінеральних добрив.

Що стосується транзитного вугілля, то 18% (2225,6 тис. т) перероблюється в Маріупольському порту, 12,2% (1527,1 тис. т) – в Ізмаїльському порту, 11,9% (1489,9 тис. т) – в Керченському, решта 18,9% (2401,3 тис. т) приходить на Бердянський, Іллічівський, Миколаївський, Одеський, Севастопольський порти та порт Рені.

Окрім Південного порту транзитних вантажопотік руди проходить через такі українські порти, як Керченський (19% або 724,9 тис. т), порт Рені (19% або 788,4 тис. т), Іллічівський (12,4% або 516,6 тис. т), решта 10,6% перероблюється у Миколаївському та Одеському портах. А вантажопотоки хімічних та мінеральних добрив окрім Південного порту перероблюється в Керченському (25% або 1115,4 тис. т) та Миколаївському (28,4% або 1263,9 тис. т) портах.

100% транзитного вантажопотоку цукру, який оцінюється в 466,7 тис. т проходить через Одеський порт. Що стосується потоку зернових, то основна його частка 68% або 1089,4 тис. т проходить через Керченський, херсонський порти та порт Рені. Транзитних вантажопотік чорних металів головним чином розподіляються між такими портами, як Південний (53% або 2179,2 тис. т) та Одеський (37% або 1541,2 тис. т), а вантажі у контейнерах – Одеський (56% або 208,2 тис. т), Ізмаїльський (25,6% або 95,4 тис. т) та Маріупольський (18,4% або 68,6 тис. т).

Розглядаючи географічну структуру транзиту територією України, необхідно зазначити, що 90% транзиту надходить з країн СНД (Росії, Казахстану, Білорусії та Молдови). Велике значення для розвитку транзитного потенціалу України має білоруський транзит. В цілому останнім часом чорноморські порти втрачають більшу частину білоруського транзиту із-за високих тарифів, в наслідок яких цей вантажопотік переорієнтується на порти Калінінград, Клайпеда та Вентспілс. Але тенденції, що складуються у зовнішній торгівлі Білорусії, свідчать про поступове розширення її зв'язків з латиноамериканськими країнами, перш за все з Венесуелою та Бразилією, що як наслідок призведе до збільшення руху вантажопотоків між цими країнами, які у перспективі можуть стати українськими вантажопотоками [4].

Що стосується структури українських транзитних вантажопотоків за країнами походження, то в російському вантажопотоці домінують вугілля, чорні метали, в казахстанському – чорні метали та нафта, в білоруському – хімічні та міндобрива, а в молдавському – чорні метали з Придністрів'я [4].

Проведений аналіз свідчить про те, що транзит займає вагомє місце в загальному обсязі вантажопотоків, що обслуговуються морськими портами України. Говорячи про формування та використання транзитного потенціалу портового господарства необхідно перш за все урахувувати фактичні обсяги та структуру транзиту та намагатися нарощувати ті вантажопотоки, що протягом тривалого часу є основою транзиту морських портів, а по-друге брати до уваги фактори, що безпосередньо визначатимуть подальші перспективні можливості щодо залучення нових транзитних вантажопотоків. Ці фактори можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх слід віднести:

- зміни в обсягах та структурі (товарній та географічній) світової торгівлі;
- зміни в кон'юнктурі світових ринків, тенденції формування попиту на вантажі, що традиційно є основою транзиту морських портів України;
- рівень інтеграції національної транспортної системи до світової, ступінь залучення країни до системи міжнародних транспортних коридорів;
- зовнішня політика країн експортерів та імпортерів щодо транспортування товарів;

- загострення конкуренції між транзитними державами щодо залучення транзитних вантажопотоків.

Серед внутрішніх факторів можна виділити наступні:

- необхідність подальшої модернізації національної транспортної інфраструктури, зокрема портової;

- налагодження взаємодії між різними видами транспорту (морські порти – залізниця, морські порти – автомобільний транспорт);

- збільшення потужностей портових комплексів за рахунок оптимізації кількості технологічних ліній, складів, збільшення продуктивності роботи перевантажувальних комплексів та т.ін;

- підвищення ефективності функціонування митної служби, розробка більш гнучкої тарифної політики та ін.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена аналізу транзитного потенціала морських портів України як важкої складової транспортно-транзитної інфраструктури. Автором визначаються особливості використання транзитних можливостей і фактори, які будуть визначати їх подальше розвиток.

SUMMARY

The article is devoted to the analysis of the Ukrainian sea ports transit potential as an important part of the transport infrastructure. The author determines the main features and factors that will define the further development of transit opportunities.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Розвиток морських портів у контексті розширення транспортно-розподільчого та транзитного потенціалу України// [www.niss.gov.ua /Monitor /Monitor 21/ 03.htm#a1](http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor%2021/03.htm#a1).
2. Закон України «Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 рр»: Відомості Верховної Ради – 2002 - №24.
3. *Блудова Т.* Глобалізація транспортної системи і поняття «транзитний потенціал країни» // *Економіка України.* – 2006 -№10. –с.73-78.
4. *Черниченко Э.* Транзитні можливості України: тенденції втрати// *Судоходство.* – 2007. - №4.- с.12-13.
5. *Хахлюк А.* Україна – транзитне державство// *Економіка України.* – 2001 -№1. – с.26-33.
6. *Итоги работы морских торговых портов Украины за 2006, 2007 гг// Транспорт.* – 2007. -№5(433), №3(431), 2008.-№3(483).

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 347.779:001.895

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА

Зубенко В.В., аспирант Института экономики промышленности НАН Украины

Инновации и инновационное развитие это те вопросы, которые сейчас заставляют задуматься многих людей, начиная от ученых и бизнесменов и заканчивая высшими государственными чиновниками. Несмотря на огромное количество исследований, и публикаций по вопросам инноваций, влияние системы интеллектуальной собственности и ее состояния на инновационное развитие государства исследовано недостаточно. Тем не менее, именно интеллектуальная собственность: созданная, грамотно защищенная и успешно внедренная, является основой инноваций и инновационного развития. Таким образом, можно утверждать, что именно создание эффективной системы управления интеллектуальной собственностью (ИС) предопределяет возможности инновационного развития государства, его конкурентоспособность и полноправное вхождение в постиндустриальное сообщество.

Стоит отметить, что эффективная система управления ИС включает 2 элемента (подсистемы):

- охрану ИС;
- коммерциализацию объектов ИС.

Проблемы эффективной охраны объектов ИС, как в рамках отдельного государства, так и во всем мире приобретают все более важный характер. Решение этих вопросов, особенно на межгосударственном уровне, все чаще реализуется в политической сфере. И это неудивительно, поскольку каждая из стран отстаивает свои экономические интересы. На конец 2005 года по данным ВОИС (WIPO) в мире действовало около 5,6 млн. патентов 90% которых приходится на долю 10-ти национальных патентных ведомств - США, Японии, Германии, Республика Корея, Великобритании, Франции, Испании, Китая, Канады и России. Доходы от продажи лицензий на использование запатентованных объектов в 2000 году составили 100 млрд. долларов, что в 10 раз больше чем в 1990 году. Ввиду этого стает понятным, почему Украина испытывала такое давление со стороны США по вопросам защиты ИС на пути вступления в ВТО. Никто не хочет терять свои доходы, обеспечиваемые интенсивным использованием интеллектуальных ресурсов. По словам Николая Палладия - главы Государственного департамента интеллектуальной собственности, Украина на пути вступления в ВТО, постепенно адаптировала свое законодательство в области ИС к нормам ВТО (Соглашения по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность – ТРИПС) и директивам Европейского союза [1]. Тем не менее, практика и статистика доказывает несколько иное, система охраны ИС в Украине практически не работает.

В 2006 году было выявлено 812 преступлений в сфере интеллектуальной собственности, из них 462 дела дошло до суда, а к ответственности было привлечено всего лишь 115 человек. При этом наиболее часто в качестве наказания применяют лишение свободы с испытательным сроком (т.е. условно), штраф и исправительные работы [1].

В этих условиях, по мнению большинства отечественных экспертов в области ИС, возможности правообладателя объекта ИС доказать свою правоту незначительны. На это есть ряд причин, которые требуют скорейшего разрешения, для того чтобы Украина стала

цивилизованным игроком на рынке ИС. Вступление Украины в ВТО с соответствующими экономическими санкциями добавляет актуальности этим вопросам. Среди них следует выделить:

- несоответствие норм различных отраслей права (уголовного, административного, гражданского), направленных на защиту интеллектуальной собственности;
- огромный дефицит специалистов в области ИС (юристы, судьи, эксперты и т.д.);
- отсутствие культуры досудебного урегулирования правовых споров в области ИС (в США, количество споров в сфере интеллектуальной собственности, решаемых путем переговоров с последующим подписанием мирового соглашения достигает 95%, в Европе эта цифра составляет 85%, в Украине это всего лишь 30% [2]).

Не менее важным является вопрос коммерциализации объектов ИС. Но и в этой области Украине необходим комплекс регулирующих воздействий. Глава Государственного департамента интеллектуальной собственности утверждает: «ежегодно в нашей стране выдается пятнадцать-двадцать тысяч патентов, но из них на внедренные изобретения приходится не более одного процента. Причем это не всегда нужные рынку изобретения» [1, с.58]. Как следствие, доля Украины на рынке высокотехнологичной продукции составляет доли процента [3].

Эта ситуация во многом обусловлена следующими причинами:

- практически полный крах системы изобретательства и рационализаторства, которая во времена СССР, считалась одной из лучших в мире;
- достаточно низкая активность технического персонала (особенно молодежи) в области создания ОИС. Эта ситуация обусловлена несовершенством мотивационных схем, используемых на предприятиях, отсутствием четкого законодательного урегулирования вопросов между работодателем и работником в сфере создания, защиты, использования и вознаграждения ОИС, созданных в рамках служебного задания. За период 2000-2005гг. численность изобретателей, авторов промышленных образцов и рационализаторских предложений сократилась на 6,2% и в 2005 году составила 42300 человек. Донецкая область по этому показателю занимает первое место в Украине, с численность изобретателей на уровне 7800 человек [4];
- многие отечественные исследования, ориентированные на создание изобретения, проводятся без учета маркетинга и экономики проекта, что в современных условиях не допустимо. Эта ситуация предопределяется отсутствием необходимых знаний, нежеланием и неумением работать в команде, боязнью потерять свою разработку, а в целом низким уровнем менеджмента инновационных проектов;
- отсутствие на уровне государства системы коммерциализации ОИС, включающей в себя, различные налоговые, кредитные, страховые и другие механизмы поддержки изобретателей и изобретений.

Тем не менее, можно утверждать, что все более жесткие условия ведения бизнеса (вступление в ВТО, здесь играет не последнюю, но и не совсем однозначную роль) будут способствовать росту коммерциализации ОИС, как это недавно произошло с ростом заявок на защиту ИС.

Предприятия, в лице руководства и собственников, постепенно начинают осознавать необходимость и важность защиты своей интеллектуальной собственности (несмотря на все несовершенство системы охраны ИС) и это первый шаг к ее последующей коммерциализации. Тем не менее, такой эволюционный путь может растянуться на долгие годы, а времени, к сожалению, у Украины нет. Поэтому особую важность приобретает вопрос осознания каждым из нас значимости интеллектуальной собственности.

Многие проблемы в области ИС из-за отсутствия необходимых знаний, а ведь в

современном мире ИС и патент это:

- защита своих идей и одновременно инструмент ведения конкурентной борьбы, с возможностью краткосрочной монополизации отдельных сегментов рынка;
- эффективное средство при формировании уставного фонда предприятия, и возможность использовать патент в качестве залога, при этом стоимость нематериального актива может на порядки превышать стоимость материальных активов (что широко применяется во всем мире);
- возможность повысить капитализацию и привлекательность предприятия;
- способ повысит доходность предприятия и элемент системы оптимизации налогообложения.

К сожалению, в Украине мало кто об этом знает и применяет на практике. Украинские эксперты в области ИС утверждают, что за годы независимости в Украине не один из объектов не был приватизирован с учетом оценки его нематериальных активов, потери государства при этом оцениваются примерно в 800 миллиардов гривен [1]. Наряду с этим в Украине тяжело найти хотя бы один научный институт, у которого на материальном балансе были бы отражены его научные статьи, т.е. его нематериальные активы [1].

Таким образом, первоочередной задачей государства на пути построения инновационной модели своего развития, должно стать создание эффективной, работающей системы ИС, включающей в себя подсистемы защиты и коммерциализации. При этом первым шагом в этом направлении должно стать проведение широкомасштабной образовательной кампании в СМИ, направленной на формирование у населения уважения к своей и чужой ИС, необходимых знаний об ИС и правовой культуры в этой области. Не менее важным является разработка и внедрение учебных программ, целью которых является формирование базовых представлений об интеллектуальной собственности. Данные мероприятия обязательно должны проходить при участии и поддержке региональных властей, общественных организации и бизнес-ассоциаций.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті основні об'єкти інтелектуальної власності і визначені перспективи інноваційного розвитку держави.

SUMMARY

In the article the basic objects of intellectual property are considered and the prospects of innovative development of the state are certain.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бердичевская М. Украли идею? Не жалуйся! // Эксперт. – 2007. – № 24. – с.56-64
2. Бронникова О. Правовая защита интеллектуальной собственности в Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.provisor.com.ua/archive/2005/N22/art_09.htm
3. Ангелин Д. Инновации?..Галлюцинации! // Бизнес. – 2007. - №22. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrpatent.org/atachs/biznes1.doc
4. Тищенко С. Творение хвалой красно. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donbass.dn.ua/showtext.php?mat=3383&rubr=7>

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 339(477)

ВСТУП УКРАЇНИ ДО СОТ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ (ДОНЕЦЬКА, ЗАПОРІЗЬКА ТА ХАРКІВСЬКА ОБЛАСТІ)

Криворучко Н.В., асистент кафедри менеджменту та правового забезпечення господарської діяльності Бердянського державного педагогічного університету

Сучасні процеси глобалізації вимагають від кожної держави якомога активнішого входження в світовий економічний простір. Це передбачає формування зовнішньоекономічної політики відповідно до багатосторонніх правил, які встановлені і застосовуються в рамках членства у Світовій організації торгівлі.

Варто пам'ятати, що інтеграція у систему міжнародної торгівлі сама собою не дає позитивних результатів: вона лише відкриває можливості для їх досягнення. Для успішного розвитку економіки в нових, більш відкритих умовах потрібно підвищувати конкурентоспроможність української продукції.

Наближення України до набуття членства у СОТ, загострює необхідність найважливішого питання – які конкретно наслідки матиме цей вступ для промислового комплексу країни, економіки, суспільства та соціально-економічного розвитку регіонів зокрема.

Вступу в СОТ присвячено дуже багато публікацій. Це зумовлено необхідністю проведення ґрунтовного аналізу стосовно подальших можливостей та погроз, які автоматично виникнуть після приєднання України до країн-членів СОТ. Серед науковців, що займаються дослідженням вказаної проблематики, виділимо Базилюк Я.Б., Белинську Я.В., Гальчинський А.С., Жаліло Я.А., Матюшенко І.Ю., Семіноженко В.П. та багато інших.

Перед Україною сьогодні стоять непрості питання щодо зовнішніх ринків. Держава має експортоорієнтовану економіку, особливо це стосується металургійної промисловості. Це значить, що вітчизняна економіка залежить від зовнішнього ринку більше, ніж від внутрішнього.

Безумовно, після вступу України до СОТ і придбання статусу «нового сусіда» може розширитися ринок для української продукції, підсилитися захист прав інтелектуальної власності, будуть застосовуватися устояні правила конкуренції. В той же час, переваги вільного доступу на ринки країн-членів СОТ для основного кола підприємств певних областей менш привабливі, ніж для деяких інших областей України.

Дослідження має на меті розгляд подальших перспектив вступу до СОТ для підприємств на регіональному рівні. Для цього були розглянуті Донецька, Запорізька та Харківська області, як ті, що розташовані в межах одного регіону, мають подібну структуру промисловості та впевнено входять до переліку областей – лідерів, займаючи провідні місця.

Світова організація торгівлі це єдина організація, що об'єднує практично весь світ загальними правилами міжнародних відносин у сфері торгівлі товарами, послугами та захисту прав інтелектуальної власності. Країни, які ще не вступили до СОТ, прагнуть якомога швидше приєднатися до цієї організації. Більш як 90% усіх

торгівельних операцій здійснюється між членами цієї організації. Саме у рамках СОТ відбувається стратегічний розвиток економічних зв'язків між країнами. Поки що – без участі України. Вступ нашої країни до СОТ не тільки залучить національну економіку у світову, а й дасть змогу впливати на процес її розвитку.

Розгляд питання очікуваного впливу вступу до СОТ для промисловості нами було вирішено робити на прикладі трьох областей України: Донецькій, Запорізькій та Харківській. Як уже зазначалося, області належать до єдиного регіонального розташування та мають певну подібність за своїм розвитком, оскільки мають орієнтацію на промислове виробництво. Вказані області багато науковців відносять до інвестиційно привабливих та інноваційно активних.

Отже, почнемо розгляд поставленої проблеми з Донецької області.

Промисловість області представлена в першу чергу двома галузями: вугільною та металургійною. Найбільшу питому вагу у сфері матеріального виробництва міста мають 4 основних галузі: металургійна (48,3%), харчова (20,1%), машинобудування (13,3%), добувна (8%), які складають 89,7% об'єму промислового виробництва. Донецька область – найбільший район вугільної промисловості. Вона забезпечує 70% загального обсягу вуглевидобутку в Україні та понад 80% - коксівного вугілля. Металургійна галузь забезпечує більше 50% об'єму промислового виробництва Донецької області. 80 підприємств металургійного комплексу проводять повний асортимент виробів з металу з подальшим експортом в більш ніж 50 країн світу.

Кольорова металургія – одна з сильних традиційних галузей економіки Донецької області – має могутню виробничу базу. Це єдиний регіон України, який забезпечує країну свинцем, ртуттю, твердими сплавами і прокатом кольорових металів. Галузь вельми конкурентоздатна на міжнародному ринку, що дозволяє експортувати 20% продукції і робить кольорову металургію досить привабливою для інвестицій.

Машинобудівний сектор Донецької області містить біля 220 підприємств, що забезпечують більшу частину потреб України у різних видах машин та обладнання. Всі підприємства мають розвинену інфраструктуру, яка забезпечує їх сировиною і реалізує готову продукцію. Машинобудівні підприємства області повністю задовольняють потреби України в гірничошахтному обладнанні, виготовляють 90% прокатного обладнання, 75% вантажних магістральних вагонів, 60% доменного і сталеплавильного обладнання. Продукцію машинобудування також знають у багатьох країнах світу.

В хімічній промисловості працюють 15 підприємств різної спеціалізації, які виробляють широкий спектр продукції, включаючи мінеральні добрива, кислоти, соду, пластмаси. На долю хімічної промисловості припадало 4,5% сукупного промислового виробництва області. Лідером є ВАТ «Концерн «Стірол». Значна частина продукції, що ним виробляється, експортується до країн СНД, Європи, Азії. Експорт хімічної продукції складає 7% загального об'єму експорту Донецької області.

Харчова промисловість області налічує понад 120 підприємств і близько 700 підприємств малого бізнесу. Виробляються практично всі види харчової продукції, за винятком цукру, спирту, продуктів дитячого харчування. У загальному обсязі виробництва продуктів харчування по Україні питома вага Донецької області складає: олії – 22%, солі – 95%, шампанських вин – 18%, горілки і лікєро-горілочаних виробів – 17%, кондитерських виробів – 19%, ковбасних – 30%. Виробництво непродовольчих товарів народного споживання для населення області здійснюють біля 300 підприємств. В області виробляються майже всі види товарів повсякденного попиту [1].

Отже, промисловість м. Донецьк та Донецької області має досить збалансовану структуру, в якій представлено галузі споживчого, виробничо-інвестиційного призначення, а також ті, що обслуговують міський комунальний сектор. Така

збалансованість дозволяє певною мірою очікувати й відносно збалансованого ефекту від вступу України до СОТ. В Донецьку та Донецькій області зосереджено значну частку сучасних конкурентоспроможних підприємств, які, до того ж, часто мають тісні стосунки з провідними зарубіжними корпораціями через інвестиції чи різного роду довгострокові угоди.

Відтак більшість статистично значимих підприємств вже мають належний рівень конкурентоспроможності та відповідної адаптації можливостей, і загалом навряд чи відчують негативні наслідки підвищення конкурентного тиску.

Аби скористатися позитивними наслідками вступу до СОТ, слід здійснити активізацію експортної діяльності донецьких промислових підприємств.

Зменшення податкових надходжень від промислового сектору, внаслідок можливого погіршення його фінансового становища, не повинно завдати серйозного негативного впливу на бюджет міста та може бути компенсоване через випереджаюче збільшення надходжень від зовнішньоторговельних підприємств.

Однак, разом з тим, постають інші важливі проблеми, що можуть виникнути зі вступом до СОТ. Так, наприклад, для Донецька та Донецької області є характерним висока кількість зайнятих у промисловості. І тут постає питання: що будуть робити працівники, які вивільнятимуться в ході реструктуризації чи закриття промислових підприємств? Звичайно, вони можуть бути задіяні в інших секторах економіки, але це не знімає проблему зайнятості, що неминуче виникне, як такої.

Поряд з цим, слід виділити низку проблемних чинників впливу на промисловий комплекс міста та області, пов'язаних зі вступом України до СОТ.

1. Порівняно з великими успішними компаніями, у більш складному становищі опиняються невеликі підприємства, які часто потерпають від недоінвестування, застарілості технологій та звуження ринків збуту.

Наприклад, це може торкнутися машинобудівної галузі. На жаль, і це правда, є певна кількість із загального числа підприємств, яка не провела своєчасно реструктуризацію свого виробництва та не адаптувалася до роботи в умовах СОТ.

При цьому потрібно сказати, що експорт, на сьогоднішній день – це основний показник готовності підприємств конкурувати з міжнародними компаніями. А так як експорт машинобудівної галузі по Україні складає 50%, то це є яскравий показник низького рівня адаптованості підприємств галузі працювати в нових умовах.

Взагалі, висновки науковців, по підсумках аналізу машинобудівної галузі зводяться до того, що потенційно вступ до СОТ може призвести до зменшення обсягів виробництва на 18%.

Не можна не згадати в цьому контексті і харчову промисловість. В умовах вступу до СОТ ставка ввізного мита зменшиться з 17,49% до 11,5%. Вступ України до СОТ призведе до значного зменшення ставок тарифу, але деякі з них залишатимуться незмінними до 2010 року.

В структурі промислових підприємств міста Донецьку харчова галузь представлена здебільшого приватною формою власності. Отже, залишаються сподівання, що за роки незалежності підприємства забезпечили себе новітніми технологіями, що надає можливість без особливих ризиків працювати в нових умовах. Поліпшений стан інвестиційної діяльності дозволить покращити стан підприємств вказаної галузі

Потенційно вступ до СОТ може привести до зменшення обсягів виробництва в харчовій промисловості приблизно на 10%.

2. Потребує детального аналізу подальша доля державних закупівель.

Згідно вимог СОТ, держзакупівлі мають проводитися на основі відкритих тендерів, до яких на рівних умовах мають допускатися як вітчизняні, так і зарубіжні виробники. Це може позбавити низку підприємств, які нині орієнтуються саме на цей сегмент ринку, контрактів з держструктурами. Зокрема, слід відзначити підприємства комунального машинобудування, а також фармацевтики. Отже, може спостерігатися негативний ефект від таких обмежень.

Наголосимо на тому, що економічний комплекс міста Донецьку матиме помітні наслідки від вступу до СОТ, оскільки на підприємствах, що тут функціонують, сконцентровано значну частку зовнішньої торгівлі. Донецька область має найбільший коефіцієнт покриття експортом імпорту по Україні в 2007 році – 2,74. Відтак небажаним є зростання імпорту продукції, який буде витіснити товари українського виробництва з ринків. Викликає надію той факт, що членство в СОТ призведе до покращення інвестиційної діяльності в області, оскільки темпи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в ній на 1 жовтня 2007 року склали 20,3% до попереднього року [2]. За цим показником область посіла 9 місце в країні. Зважаючи на те, що Донецьк має місткий внутрішній споживчий ринок, місто просто повинно стати привабливим для інвесторів.

Перейдемо до аналізу перспектив вступу до СОТ для Запорізької області.

Запорізька область сьогодні – це один з головних центрів бурхливого розвитку економічного, технологічного й інтелектуального потенціалу незалежної України.

Даровані природою ресурсні цінності налічують на території області понад 20 видів корисних копалин; геологічними фахівцями розвідано 131 родовище. На сьогодні область є постачальником на внутрішній та зовнішній ринки залізної руди, каоліну, вогнетривкої глини, формувальних пісків, будівельних й облицювальних каменів.

Економічний потенціал області сьогодні – це понад 380 провідних промислових підприємств. Запорізький край є провідним центром вітчизняного авіаційного двигунобудування, виробництва трансформаторів та іншої високотехнологічної продукції, яка є фірмовим брендом, маркою світового класу якості та надійності.

Лідерами регіонального, національного та світового рівня є такі підприємства Запорізької області: у галузі металургії та обробці металу – відкриті акціонерні товариства «Запоріжсталь», «Запорізький алюмінієвий комбінат», «Дніпроспецсталь», КП «Запорізький титаномагнієвий комбінат»; у галузі виробництва коксу та продуктів нафтопереробки – ВАТ «Запоріжжкокс»; виробництва та розподілення електроенергії, газу, тепла та води – ВП «Запорізька АЕС», «Запорізька ТЕС», ВАТ «Дніпроенерго», «Дніпровська ГЕС»; машинобудування – ЗАТ з іноземними інвестиціями «Запорізький автомобілебудівний завод», відкриті акціонерні товариства «Мотор Січ», «Запоріжтрансформатор», «Запоріжкран» [3].

Агропромисловий комплекс області є надзвичайно привабливим для інвестування. Головними складовими інвестиційної привабливості АПК регіону є родючі землі (площа сільськогосподарських угідь області складає 2248,4 тис. га, або 5,4 % сільгоспугідь України), кваліфіковані трудові ресурси (у сільській місцевості проживає 24,5 % населення регіону, з яких понад 50 % у працездатному віці), значні потужності переробної галузі (успішно працюють понад 545 підприємств 8 провідних підгалузей – зернопереробної, зернокруп'яної, хлібопекарної, м'ясопереробної, молокопереробної, кондитерської, олійно-жирової, лікєро-горілочаної тощо), вигідне для експорту продукції географічне розташування.

У регіоні розташована низка підприємств харчової та переробної промисловості, які за потужностями та обсягами виробництва є провідними в Україні: Пологівський

олійно-екстракційний завод, Запорізький оліяжиркомбінат, Запорізький та Мелітопольський м'ясокомбінати.

Такі підприємства, як: ВАТ «Запорізький пивобезалкогольний комбінат «Славутич», ЗАТ «Запорізький завод безалкогольних напоїв», ДП «Імідж Холдинг» АК «Імідж Холдинг АпС» – є яскравими прикладами вигідного інвестування у харчову галузь регіону.

Інвестиційні пріоритети тієї чи іншої галузі визначаються здатністю підприємств забезпечити високу і швидку рентабельність інвестицій. З цієї точки зору Запорізька область, де зосереджено значний туристично-рекреаційний потенціал, сприятливі природні та кліматичні умови, необхідна для обслуговування даної галузі інфраструктура, є дуже перспективним регіоном. До того ж, світова практика свідчить, що саме ця галузь є однією з найефективніших для інвестування.

Щодо аналізу наявної картини інвестиційної діяльності в регіоні, то треба зазначити, що за даними статистичного спостереження, протягом січня – березня 2007 р. в економіку області закордонними інвесторами було вкладено 52,6 млн. дол. США прямих інвестицій. Основними формами їх залучення були надходження у вигляді рухомого і нерухомого майна (78,0% вкладеного капіталу) та грошових внесків (9,9%).

Абсолютне збільшення прямих іноземних інвестицій за січень – березень 2007 р. дорівнювало 57,1 млн. дол. США, зменшення портфельних – 7,7 млн. дол. США.

Станом на 1 квітня 2007 р. загальний обсяг іноземних інвестицій в економіці області склав 669,8 млн. дол. США, з них прямих – 663,0 млн. дол. США, портфельних – 6,8 млн. дол. США (за показником розподілу прямих іноземних інвестицій область займає 7-ме місце після м. Києва, Дніпропетровської, Харківської, Донецької, Київської та Одеської областей). Проти обсягів на початок 2007р. загальний капітал нерезидентів зріс на 8,0%, при цьому прямі інвестиції збільшились на 9,4%, портфельні – зменшились у 2,1 рази [2].

Прямі іноземні інвестиції (ПІ) залишаються домінуючим джерелом притоку капіталу як у країну взагалі, так і в Запорізьку область зокрема. Таким чином, 99% припадає на прямі інвестиції та 1% – на портфельні. Слід відмітити, що Запорізька область знаходиться серед лідерів по залученню прямих іноземних інвестицій. В економіці області працює 3,0% вкладеного в Україну прямого іноземного капіталу (тут і далі дані наведені без врахування позичкового капіталу).

Вважаємо, що для Запорізької області вступ до СОТ надасть більш широкі можливості розвитку, ніж вони є зараз. Така перспектива зумовлена тим, що область має цілий ряд базових підприємств машинобудування, що вже сьогодні працюють на світовому ринку і продукція яких відповідає світовому рівню за співвідношенням «ціна - якість». Це той самий принцип, що працює і в Донецькій області. Тобто, якщо підприємство експортує свою продукцію до країн – членів СОТ, то вступ до цієї організації не здійснить негативного впливу на подальшу його діяльність, особливо це стосується стандартизованої продукції.

Як уже було зазначено, Запорізька область має в своїй структурі дуже велику кількість підприємств з іноземним капіталом. Питома вага іноземного капіталу у статутному фонді перевищує 50% у 161 підприємстві із 281, що звітували про наявність у них прямих іноземних інвестицій. Це свідчить про високу довіру до області з боку іноземних інвесторів, а, отже, є сподівання на подальше зростання інвестицій в область.

За допомогою коштів, що вкладалися у виробництво області з боку іноземних інвесторів, вдалося досягти певного рівня якості продукції, що виробляється.

Капітал нерезидентів зосередився, в основному, в переробній промисловості (80,5% загального обсягу прямих інвестицій), а саме: в машинобудуванні (32,2),

металургійному виробництві (25,8), виробництві харчових продуктів (19,1), хімічному та нафтохімічному виробництві (1,5%). На торгівлю припадало 10,4% загального обсягу, на добувну промисловість – 4,1%.

Звичайно, що для виробників продукції з низьким рівнем якості та високою металоємністю буде важко пристосуватися до роботи в умовах відкритої економіки, оскільки в умовах насиченості світового ринку машинами і обладнанням збереження та розширення експорту можливо лише за умов підвищення якості нашої продукції до світового рівня, інакше ми не зможемо протистояти експансії більш досвідчених гравців на міжнародних ринках товарів, послуг та технологій.

Важливим кроком та значним досягненням в інвестиційному розвитку області є, в першу чергу, втілення в життя Програми забезпечення міжнародного та інвестиційного іміджу Запорізької області (далі – Програма) на 2007 – 2010 рр., затвердженої рішенням Запорізької обласної ради від 30.11.2006р. № 11, основною метою якої є формування та підтримка позитивного міжнародного та інвестиційного іміджу Запорізької області поза її межами, а також створення сприятливої зовнішньої інформаційної атмосфери.

Програма за своєю суттю відображає основні та найбільш актуальні моменти, пов'язані із інвестиційним розвитком регіону, а запропоновані заходи є дієвим важелем у досягненні поставленої мети, що притаманне живій програмі розвитку окремих складових економічного процесу.

Особливий акцент у Програмі спрямований на очікувані результати, чому присвячується найбільша її частина, та, як висновок, можна зазначити, що виконання передбачених програмою заходів надасть змогу забезпечити :

1. Створення передумов формування позитивного міжнародного та інвестиційного іміджу як України в цілому, так і Запорізької області зокрема.

2. Поширення в світі об'єктивної інформації про Запорізьку область.

3. Сприяння залученню іноземних інвестицій, збільшенню припливу туристів, зростанню обсягів капіталів, підвищенню рівня зайнятості, розширенню експорту та якісній зміні його структури.

4. Посилення впливу презентаційної діяльності на науково-технічне та технологічне оновлення вітчизняного виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Всі ці заходи допоможуть закріпити позиції Запорізької області та зменшити можливі негативні наслідки від вступу до СОТ.

Третя область, яку ми аналізували щодо наслідків вступу до СОТ – Харківська область.

Сьогодні Харків – це визнаний центр наукомісткої індустрії. У структурі промислового виробництва області найбільшу питому вагу мають харчова промисловість – біля 30%, машинобудування – біля 24%, паливно-енергетичний комплекс – 26%. Металургія та оброблення металу для регіону є обслуговуючою галуззю, яка працює на вторинній сировині. Її питома вага складає 2%. Частка хімічної та нафтохімічної промисловості в області і Україні в цілому приблизно однакова – біля 7% і 6% відповідно. Але в Харківщині практично половина її обсяги займає фармацевтичне виробництво, що випускає 40% готових лікарських форм в Україні, третина яких спрямовується на експорт.

Світова практика свідчить, що одним із заходів підвищення конкурентоспроможності підприємств є створення «вітчизняних» транснаціональних корпорацій.

Потенційними стрижнями таких корпорацій можуть стати (для Харківської області): в авіаційному виробництві – Харківське державне авіаційне виробниче підприємство і ДП «ХМЗ ФЕД», у виробництві турбін і електрогенераторів – ВАТ «Турбоатом» і НВО «Електроважмаш», електричного й електронного устаткування – ЗАТ «Південкабель», ДП «Харківський релейний завод» та інші.

Харківська область теж є експортоорієнтованою областю як і попередні дві. Але в порівнянні з Донецькою та Запорізькою має дуже невеликий коефіцієнт покриття експортом імпорту – у січні-листопаді 2007 року цей показник склав 0,50. Оскільки Харківська область вважається областю-виробником високотехнологічної продукції, одним з негативних явищ для України в цілому та для неї зокрема, є вкрай низький рівень фінансування науково-технічної діяльності. Цей показник залишати кращого і не йде в жодні порівняння з деякими країнами-членами СОТ [4].

Оскільки першочерговим для Харківської області є виробництво саме інноваційних видів продукції, то не можна не відзначити, що стримуючим фактором вступу України до СОТ є не досить значний рівень розвитку малого та середнього бізнесу, хоч саме цей сектор економіки є найбільш інноваційно активним в усьому світі. Так, в Харківській області підприємства малого та середнього бізнесу виробляють 11% від загального обсягу виробництва по області, при цьому майже половина цієї продукції носить інноваційний характер. За часткою інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств у січні-вересні 2007 року, Харківська область посіла друге місце в Україні після м. Києва. Цей показник склав 16,2%.

За показником залучення ПІІ Харківська область станом на 1 квітня 2007 р. посіла 3-тє місце по Україні. При цьому більшість інвестицій спрямовувалася саме в інноваційно активні галузі економіки Харківщини.

На нашу думку, значно послабило позиції Харківщини (і Донеччини теж) при вступі до СОТ, застосування мораторію на затвердження інвестиційних проєктів в рамках стратегічних регіонів інноваційної діяльності. Позиція Уряду стосовно припинення діяльності неефективно працюючих зон та територій цілком слушна, але ті зони та території, що працюють стабільно, повинні працювати. Наприклад, в Харківському регіоні основний показник ефективної діяльності територій пріоритетного розвитку – сальдо між відрахуваннями в бюджет та пільгами – вже через три роки діяльності ТПР не є від'ємними. До того ж, СЕЗ є визнаною формою залучення іноземних інвестицій в усьому світі.

В контексті вступу до СОТ перед Харківщиною постають наступні питання, що є характерними і для інших згаданих областей:

1. Як найефективніше використати переваги членства України в СОТ?
2. Як сформувати механізм нейтралізації або мінімізації негативних наслідків вступу України до СОТ?
3. Як сформувати систему нової взаємодії держави та бізнесу на якісно нових засадах, що будуть базуватися на просуванні вітчизняних товарів на ринки інших країн та захисту внутрішнього ринку через жорсткі вимоги до якості, екологічності, безумовної відповідності імпортованих товарів національним та міжнародним системам стандартів.

Підсумком всього вищезазначеного є наступна таблиця, яку було складено для Донецької, Запорізької, Харківської областей.

Таблиця 1.

Наслідки вступу до СОТ

Можливі позитивні наслідки вступу до СОТ	Слабкі сторони при вступі до СОТ
Можливість реструктуризації економіки за допомогою більш активного залучення іноземних інвестицій.	Низька якість (невідповідність українських стандартів світовим), невідповідність сучасним потребам споживачів.
Передбачуваність умов поставок українських товарів на зовнішні ринки.	Відсутність у малого та середнього бізнесу досвіду продажу на зовнішніх ринках в умовах жорсткої конкуренції.
Використання загальноприйнятої процедури вирішення торгівельних суперечок	Висока енергомісткість виробництва.
Загрози, що можуть виникнути від вступу до СОТ	Можливості, що надасть вступ до СОТ
Технологічна відсталість і високий рівень зношеності обладнання, в наслідок чого – неконкурентоспроможність багатьох підприємств, їх можливе банкрутство та ліквідація	Підвищення ефективності, розширення асортименту, поліпшення якості товарів.
Неможливість широкого використання державних субсидій, які скоротяться після вступу до СОТ. Без держпідтримки багато підприємств можуть виявитися нерентабельними.	Забезпечення вітчизняній продукції гарантований доступ на іноземні ринки.
	Приєднавшись до СОТ, Україна отримає ті самі умови торгівлі, що й усі учасники цієї організації.

СОТ – це лише надання Україні певних можливостей, своєрідний трамплін для подальшої інтеграції у систему міжнародних торгівельно-економічних відносин. Приєднання України до СОТ – це відкриття колосальних потенційних можливостей, але не гарантії успішної зовнішньої інтеграція України у світову економіку торгівлі чи збільшення іноземних інвестицій. Приєднання України до СОТ поліпшить умови доступу на ринки її членів, проте автоматично не призведе до розширення ринків збуту української продукції. Без підвищення якості продукції та зміни структури зовнішньої торгівлі (експорт більш технологічних товарів, збільшення ролі сектору послуг) Україна не зможе скористатися перевагами, які дає членство у СОТ.

РЕЗЮМЕ

В статье раскрываются основные проблемы и возможные перспективы, которые могут возникнуть после вступления Украины в ВТО. Данная проблематика раскрывается на примере трех украинских областей: Донецкой, Запорожской и Харьковской.

SUMMARY

The problem of influence of consequences for enterprises of some Ukraine regions after joining international economic groupings - WTO were considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. [http:// www.experts.in.ua](http://www.experts.in.ua)
2. [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Соціально-економічні проблеми та перспективи розвитку підприємницької діяльності: Монографія. - Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006 - С.15-23.
4. *Матюшенко І.Ю.* Стратегічні напрямки структурно-інноваційної пербудови економіки Харківського регіону / Вісник ХНУ. Економічна серія. - 2004. - №630. - С. 18-22.

Надійшла до редакції 03.03.2008 року

УДК 338.48 (477)

**НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ В
ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ**

Мігущенко Ю.В., науковий співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, аспірант Львівської комерційної академії

Зростання кількості міжнародних туристів у світі, поступова демократизація суспільного життя та зростання доходів населення України, розширення Шенгенської зони сприяють активізації туристичних потоків з України та в Україну. Проте існує низка проблем та диспропорцій в розвитку туристичної галузі, пов'язаних з домінуванням приватних туристів в туристичних потоках, асиметрією у відкритості і адмініструванні перетину кордонів, низькою якістю туристичних послуг та ін. Усунення диспропорцій та вирішення проблем розвитку туристичної галузі потребує використання досвіду країн Європейського Союзу, в тому числі щодо імплементації *acquis communautaire* (Спільного доробку ЄС) у сфері туризму. Особливо актуально це в контексті євроінтеграційних процесів, які відбуваються в Україні.

Питанням розвитку міжнародного туристичного обміну присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців та економістів А.Азара, А.Александрової, А.Гайдук, В.Герасименка, М.Жукова, В.Кифяка, К.Купера, Л.Левковської, А.Моррісона, Т.Ткаченко, В.Цибуха, І.Школи. Суттєвий внесок у дослідження проблем функціонування туристичної сфери зробили І.Винниченко, В.Кафарський, А.Пахля, В.Федорченко, В.Цибух. Разом з тим, недостатньо вивченими залишаються питання існування структурних диспропорцій в туристичній сфері.

Тому метою статті є виявлення проблем і структурних диспропорцій в туристичній сфері України та шляхів їх розв'язання та подолання.

Зростання туристичних потоків свідчить про позитивні тенденції розвитку туристично-рекреаційної галузі України (протягом 9 місяців 2007 р. Україну відвідали 17,9 млн. іноземних туристів, що на 24% більше, ніж за аналогічний період 2006 р.).[1] Проте, згідно даних Світового економічного форуму конкурентоспроможність туристичної галузі України є низькою (78-е місце в рейтингу індексу туристичної конкурентоспроможності серед 124-х країн).[2] За показниками розвитку туристичної та транспортної інфраструктури, організованого туризму, якості обслуговування в

туристично-рекреаційній галузі, ефективності державної туристичної політики, визнання туризму пріоритетною галуззю на рівні національних інтересів, можливості безвізового виїзду з метою туризму Україна значно поступається країнам Європейського Союзу. Доцільно відзначити також, що Україна є однією з провідних країн Європи за рівнем забезпеченості цінними природними та історико-культурними ресурсами, проте згідно звіту Всесвітньої ради подорожей та туризму, підготовленому спільно з Оксфордським відділом економічних прогнозів, Україна займає лише 110 місце в світі за рівнем активності розвитку туристичної сфери.

Зважаючи на низькі позиції України в світових рейтингах, що відображають розвиток туризму, сталому та стійкому розвитку туристичної галузі України перешкоджає низка проблем та диспропорцій серед яких найважливішими є такі:

1. Незначна частка організованого туризму при постійно зростаючих обсягах туристичних потоків. За даними Державної прикордонної служби України кордон за 9 місяців 2007 р. перетнули 17,9 млн. іноземних туристів, водночас туристичні підприємства надали туристичні послуги лише 303,9 тис. іноземців. При цьому, з загальної кількості іноземних туристів 88% зареєстровані Держприкордонслужбою як „приватні туристи” і лише 8% кількості туристів включені в організовані туристичні групи. Подібна ситуація характерна і для виїзного туризму: за 9 місяців 2007 р. з України виїхали 13,3 млн., при цьому 11% загальної кількості – в межах організованого туризму, 85% - приватного туризму. [1]

Вказані тенденції дозволяють припустити про наявність істотного рівня тінізації у сфері надання туристичних послуг, особливого в'їзного туризму.

2. Асиметричність візових режимів для громадян України та іноземних туристів. Ускладнення процедур отримання віз для громадян України на противагу встановленню Україною безвізового режиму для громадян держав-членів Європейського Союзу, Швейцарської Конфедерації, Князівства Ліхтенштейн, Японії, Канади, Сполучених Штатів Америки, Князівства Андорра, Держави-міста Ватикан, Республіки Ісландія, Князівства Монако, Королівства Норвегія, Республіки Сан-Марино, Болгарії та Румунії дискримінує права вітчизняних туристів, ускладнює реалізацію основоположного права людини на вільну подорож і свободу пересувань, проголошеного Загальною декларацією прав людини 1948 р.

Питання безвізового режиму для громадян держав-членів Європейського Союзу та ще низки держав регулюється Указами Президента України від 2005р. Доцільно в подальшому активніше працювати над розширенням переліку країн, з якими можна встановити безвізовий режим в'їзду їх громадян до України, за рахунок включення у перспективі країн, які не становлять небезпеки для України з погляду нелегальної міграції.

3. Невідповідність заяв щодо пріоритетності розвитку туризму та фактичним фінансуванням. Незважаючи на те, що Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» туризм проголошений одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури, Указом Президента України «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні» 2008 рік оголошений роком туризму та курортів обсяги державного фінансування складають лише 0,01% (25 млн. грн.) від видатків державного бюджету.[3] При цьому, платежі до бюджету туристичними підприємства щороку збільшуються на 20-30% (за 9 місяців 2007 р. склали 126,7 млн. грн.), а оцінка доходів від туристичного споживання за 2007 р. становить 4,3 млрд. грн.[4] В цьому контексті розвиток туристичної галузі України має фінансуватися з державного бюджету хоча би в розмірах аналогічних як в інших країнах ЦСЄ, де витрати на

державну некомерційну рекламу туризму складають 50-80 млн. євро на рік (в Україні ще жодного разу не перевищили 25 млн. грн.).

Внаслідок цього експерти Світового економічного банку у «Звіті про туристичну конкурентоспроможність 2007» присвоїли Україні за показником «визнання туризму пріоритетною галуззю на рівні національних інтересів» 114-е місце в рейтингу зі 128-и країн. [2]

До причин, які призвели до вищенаведеного доцільно віднести:

- відсутність завершеної системи прогнозування та планування розвитку туризму, параметрів туристичного потоку у відповідності до ресурсних можливостей, потреб населення та економіки держави;
- формальний і фрагментарний підходи до розробки та реалізації державної і регіональних програм розвитку туризму;
- неефективність організаційно-правового та економічного механізмів реалізації державної політики у сфері туризму і діяльності курортів, міжвідомча нескоординованість дій між органами державної влади та місцевого самоврядування;
- відсутність цілісної та комплексної системи управління туристичними ресурсами країни, різне відомче підпорядкування виробничих факторів туристично-рекреаційної діяльності;
- недостатнє нормативне, методичне та інформаційне забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування, громадських організацій та суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму і діяльності курортів;
- несформованість державної системи інформаційно-маркетингового супроводу діяльності Державної служби туризму та курортів на зовнішніх ринках (відсутність державної туристичної символіки, туристичного бренду, багатомовних інформаційних електронних порталів про туризм в Україні, розгалуженої мережі закордонних туристичних представництв та інформаційно-консалтингових центрів в країні, орієнтації на розвиток конкретних видів туризму);
- надмірне фіскальне навантаження на туристичні підприємства (особливо на ті підприємства, які займаються в'їзним туризмом – 20% ставка ПДВ на в'їзний туризм) та відсутність пільг з оподаткування.

Проблеми та структурні диспропорції наведені вище гальмують розвиток туристичної сфери і спричиняють загрози і ризики, які полягають в такому:

1. Недоотримання грошових надходжень до державного бюджету внаслідок суттєвих диспропорцій в обсягах в'їзних і виїзних туристичних потоків. Встановлення 20% ставки ПДВ на в'їзний туризм у 2005 р. значно скоротило в'їзні туристичні потоки і призвело до зменшення кількості підприємств, які займаються в'їзним туризмом, тінізації їх діяльності. Зважаючи на це, можна стверджувати, що при ефективному стимулюванні в'їзного туризму Україна могла би отримувати значні надходження, і не лише суто від туристичної діяльності, але й і від суміжних (близько 40) секторів економіки, які опосередковано задіяні в обслуговуванні туристів.

2. Втрата конкурентних позицій вітчизняними туристичними підприємствами внаслідок низької якості туристичних послуг, недосконалості нормативно-правового забезпечення та невідповідності вітчизняного законодавства *acquis communautaire*. Переважання обсягів туристичних потоків в межах організованих груп туристів над кількістю приватних туристів пов'язане з низькою якістю надання туристичних послуг в Україні. Існує вірогідність, що після ратифікації Угоди між Україною і СОТ в частині ГАТС, а також після підписання угоди про розширену зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на український ринок прийдуть відомі іноземні туроператори, які володіють готельними мережами, мережами туристичних агентств, парком

автотранспорту, працюють за високими стандартами якості обслуговування і внаслідок цього українські туристичні підприємства (туроператори), які згідно Закону України „Про туризм” можуть займатися лише виключно туристичною діяльністю зазнають значних збитків, внаслідок неможливості повноцінного якісного комплексного обслуговування та неможливості створення комплексного туристичного продукту власними зусиллями і за допомогою власних засобів.

3. Перешкоди та труднощі отримання віз громадянами України для здійснення туристичних поїздок призводять до асиметрії виїзних туристичних потоків, непередбачуваних ситуацій під час організації туристичних поїздок, збитків туристичних підприємств, дискримінації українських громадян у їхньому праві на вільне пересування тощо.

4. Унеможливлення проведення якісної, ефективної некомерційної рекламно-промоційної діяльності з популяризації туристичного потенціалу України на міжнародному рівні внаслідок відсутності належної фінансової підтримки. За таких обставин Україна не може представляти себе на міжнародних спеціалізованих заходах. Відсутність туристичної символіки, туристичного бренду країни знижує туристичний імідж, а туристичних представництв України за кордоном не дає іноземним туристам отримати об'єктивну й достовірну інформацію про Україну, туристичну інфраструктуру та туристичні атракції.

Україна, перебуваючи на етапі підготовки до підписання Угоди про розширену зону вільної торгівлі з ЄС, адаптує своє законодавство до *acquis communautaire*, у тому числі і в сфері надання туристичних послуг. Процес адаптації законодавства України разом з використанням досвіду країн ЄС допоможе подолати структурні диспропорції в туристичній галузі України. В цьому контексті видається доцільним:

1. Стимулювати розширення переліку країн, з якими можна встановити безвізовий режим в'їзду їх громадян до України за рахунок включення до переліку країн, які не становлять небезпеки для України з точки зору нелегальної міграції, а також, скориставшись досвідом Туреччини, для громадян окремих країн розробити механізм встановлення спрощеного візового режиму, який передбачав би отримання візи по прибутті на Україну в аеропортах.

2. Для врівноваження туристичних потоків між Україною і сусідніми країнами та відновлення інтенсивного прикордонного руху необхідно прискорити процес імплементації режиму прикордонного руху у двосторонніх угодах.

3. Метою активізації співробітництва України з іншими державами в сфері туризму, а також популяризації туристичних атракцій України за кордоном необхідно підписати угоди про співробітництво з тими країнами, які є генераторами туристичних потоків в Україну: Бельгією, Канадою, Данією, Францією, Німеччиною, Нідерландами, Швецією, Швейцарією, США, Великобританією. (табл.1)

Це забезпечить можливість створення робочих груп, в рамках яких буде активно здійснюватися обмін інформацією щодо законодавства в сфері туризму країн, отримання досвіду організації та проведення державної туристичної маркетингової політики, активного обговорення питання спрощення візового режиму для туристів.

3. Для підвищення рівня якості туристичних послуг вітчизняних підприємств, які б відповідали стандартам якості Європейського Союзу прискорити процес прийняття відповідних до Директиви 90/314/ЄЕС змін до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм».

В Україні розвиток туристичної сфери регламентує Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» № 1282-IV від 18.11.2003 р., частково охоплюючи питання надання туристичних послуг та захисту прав споживачів. Актом

acquis communautaire, який регулює відносини в сфері надання туристичних послуг є Директива Ради 90/314/ЄЕС від 13 червня 1990 р. про комплексний туризм, комплексний відпочинок та комплексні тури. Експерти Державного департаменту з питань адаптації законодавства Міністерства юстиції України визнали стан адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу у сфері захисту прав споживачів за напрямком «якість послуг у сфері туризму» середнім.

Таблиця 1

В'їзд іноземних громадян в Україну у 2006 р.

	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну – усього*	Із них – за метою поїздки:	
		туризм	культурний та спортивний обмін, релігійна, інша
Бельгія	10323	3162	258
Канада	23795	7060	622
Данія	9655	2998	164
Франція	42840	17953	1654
Німеччина	215437	64947	3122
Нідерланди	24886	7181	671
Швеція	13926	5148	379
Швейцарія	12533	5367	279
Великобританія	56662	26194	1703
США	113507	41420	6358

За даними Адміністрації Держприкордонслужби

В Законі України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» містяться положення, які відповідають положенням Директиви 90/314/ЄЕС, а саме щодо: умов договору на туристичне обслуговування; відповідальності туроператора у разі порушення ним умов договору про надання туристичних послуг. Неврахованими в законодавстві України є положення Директиви 90/314/ЄЕС, щодо: інформаційного наповнення буклету, який туроператор має надати споживачеві; надання детальної інформації батькам про відпочинок закордоном неповнолітніх дітей для встановлення зв'язку з дитиною; умов зміни ціни послуг, які встановлені в договорі; умов розриву договору на туристичне обслуговування споживачем; ненадання частини послуг споживачеві туроператором, які передбачені договором та їх компенсації.

4. Скориставшись досвідом Угорщини, Мальти, Італії, розробити «Концепцію створення та діяльності мережі туристичних представництв України за кордоном». Це завдання слід покласти на Державну службу туризму та курортів. Під час обрання країн, в яких доцільно розмістити туристичні представництва, керуватися інформацією про наявні туристичні потоки з перспективою розвитку відносин в сфері туризму на 10 років та поетапно відкривати представництва, керуючись принципом «найтіснішого співробітництва», наявності з ними коопераційних зв'язків у сфері туризму.

5. Прискорити прийняття Стратегії сталого розвитку туризму та курортів в Україні, в якій передбачити створення закордонних туристичних представництв, розробку туристичної символіки України, стратегічні завдання туристичної галузі на 10 років, визначити та розробити стимулюючі заходи розвитку пріоритетних видів туризму (зелений туризм, бальнеологічний туризму, гірськолижний туризм), передбачити започаткування «туристичних традицій» щодо проведення загальнонаціональних заходів з туристичною тематикою.

Отже, щоб туристична сфера України ефективно розвивалась і забезпечувала

соціальні та економічні ефекти для держави та громадян, необхідно якнайшвидше реалізувати запропоновані заходи розв'язання проблем та подолання структурних диспропорцій.

РЕЗЮМЕ

Определены основные проблемы и структурные диспропорции в туристической сфере, их причины. Проанализированы угрозы и риски вследствие существования проблем и структурных диспропорций. Предложены пути разрешения проблем и преодоления структурных диспропорций.

SUMMARY

The social problems and structural disproportions in tourism industry, their reasons are defined. The threats and risks of train being problems and the structural disproportions are analyzed. The ways of solutions of problems and override the structural disproportions are offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні, 9 місяців 2007 р. // Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів (www.tourism.gov.ua).
2. Звіт про туристичну конкурентоспроможність 2007 (The travel & Tourism Competitiveness Report 2007) // Офіційний сайт Світового Економічного форуму (www.weforum.org).
3. Закон України „Про державний бюджет 2008 р.” // Офіційний сайт бази Законодавства України (www.zakon.rada.gov.ua).
4. Аналітична довідка про роботу туроператорів та турагентів за 9 місяці 2007 року (за формою № 1-ТУР(к)) // Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів (www.tourism.gov.ua).

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 656.22

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КАК ПРЕПЯТСТВИЕ НА ПУТИ РАСШИРЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГМК УКРАИНЫ

Молдован А.А., аспирант Национального института стратегических исследований

Горно-металлургический комплекс Украины (ГМК) является базовым сектором украинской промышленности и экономики в целом. На сегодняшний день он обеспечивает почти треть ВВП страны, около 45% украинского экспорта, и до 40% валютных поступлений. Несмотря на позитивные тенденции увеличения в структуре ВВП доли секторов экономики с более высокой добавленной стоимостью, в частности, машиностроительного комплекса, ГМК на данный момент остается ключевым фактором финансовой, валютной и социальной безопасности страны. В условиях ухудшения платежного баланса Украины и ожидаемого снижения притока валюты в

страну, экспортный потенциал традиционных «валютных доноров» экономики страны, в частности черной металлургии, приобретает особенно важное значение.

Одним из действенных механизмов, дающих возможность расширить присутствие украинских компаний на зарубежных рынках является членство во Всемирной торговой организации (ВТО). Оно призвано снять перед украинскими экспортерами продукции ГМК большинство формальных ограничений на пути расширения объемов и географии экспорта. В частности, автоматически прекращает действовать квота, ограничивающая поставки металлопродукции в ЕС в размере 1,35 млн. тонн. Помимо этого, Украина получает право и возможность апеллировать в инстанции ВТО относительно правомерности антидемпинговых расследований, инициируемых конкурентами.

В то же время, представляющиеся возможности от открытия формальных границ могут быть девальвированы проблемами транспортного комплекса Украины. На сегодняшний день транспортная инфраструктура страны физически не способна в полной мере обеспечить реализацию экспортного потенциала национального ГМК. Успехи украинской власти в области ликвидации формально-правовых барьеров для экспорта не коррелируют в достаточной степени с развитием транспортных коммуникаций, при помощи которых украинские предприятия могут нарастить свое присутствие в тех регионах и сегментах рынка, доступ к которым обеспечивает вступление Украины в ВТО. Помимо этого, неспособность транспортной инфраструктуры обеспечить необходимые потребности в импортном сырье, оказывает прямое негативное влияние на темпы роста производства предприятий ГМК.

В связи с этим, актуализируются проблемы транспортного комплекса, которые требуют неотлагательного анализа и решения. При этом, расширение транспортных мощностей экстенсивным методом практически себя исчерпало. На сегодняшний день существенно нарастить пропускную способность национальной транспортной инфраструктуры можно только после проведения кардинальных качественных реформ, которые призваны изменить систему хозяйственных и регуляторных отношений как внутри самого комплекса, так и его связей с другими сегментами экономики.

Проблемы транспортного комплекса Украины находятся в центре исследования многих авторов, в частности - [1], [2], [3], [4], [5]. Опыт решения проблем стран с развитой рыночной экономикой рассмотрен в [7] и [8].

Следует отметить, что в работах украинских ученых исследуются проблемы связанные с теми видами транспорта, которые играют важную роль во внешнеэкономической деятельности предприятий национального ГМК. В то же время, анализу проблем транспортной инфраструктуры сквозь призму задач оптимизации хозяйственных процессов в рамках ГМК все еще уделено недостаточное внимание. Учитывая структурную специфику украинской экономики, транспортный комплекс необходимо рассматривать не только как самодостаточный и автономный сегмент, но и как транзитные артерии для украинской промышленности. В связи с этим, частично смещаются приоритеты, которые должны быть поставлены перед транспортным комплексом.

Наиболее важными транспортными каналами для предприятий горно-металлургического комплекса традиционно являются водный и железнодорожный транспорт. При этом, последний является в большей степени внутренним интегратором хозяйственных отношений в рамках ГМК, а первый – основным каналом экспорта. Это обусловлено тем, что главными потребителями экспортируемой продукции комплекса (ЖРС, полуфабрикаты, готовый прокат, трубы) являются страны Евросоюза, Турция, Ближний Восток и Азия. Расширение экспорта в ЕС железнодорожным транспортом

сдерживается из-за технических аспектов (разница ширины колеи), поставки в Азию и Турцию морским путем объективно более выгодны с экономической точки зрения. Увеличению экспорта продукции и импорта сырья сегодня препятствует комплекс проблем в обеих составляющих транспортного комплекса.

Украинские железные дороги в относительных величинах демонстрируют прогрессивную динамику работы. Так, в прошлом году в сравнении с 2006 г. перевозка грузов возросла на 7,1%. В частности, отправка кокса возросла на 8,7%, железной и марганцевых руд – на 4,6%, черных металлов – на 4,9%, металлолома – на 4,9%. Однако, в абсолютных величинах «Укрзалізниця» (УЗ) перевезла меньше грузов, чем компании запрашивали в своих заявках.

К числу деструктивных факторов на железнодорожном транспорте, ограничивающие экспортные поставки украинских предприятий, можно отнести:

1. Труднопрогнозируемую тарифную политику «Укрзалізниці»
2. Дефицит грузовых перевозочных мощностей
3. Низкое качество предоставляемых УЗ услуг
4. Ограниченность доступа к сегменту грузовых перевозок частных компаний

Проблема непрогнозируемости и непоследовательности тарифной политики УЗ на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных для ГМК. После тарифных шоков 2005 г., когда стоимость перевозок металла возросла на 51%, железной руды – 27%, кокса – 30%, в 2006-2007 гг. тарифная политика стала более умеренной, а индексация перевозок осуществлялась в рамках инфляции. Однако в конце прошлого года руководство УЗ задекларировало намерения поднять тарифы на ж/д грузоперевозки, минимум, на 40 %. Обоснованность данного шага объяснялась необходимостью выравнивания тарифных ставок на перевозки в рамках процесса вступления Украины в ВТО. В то же время, стоит отметить, что требования организации предусматривают выравнивание экспортных, импортных и внутренних тарифов. В Украине из-за того, что УЗ находилась под сильным влиянием лобби ГМК, тарифные ставки были дифференцированы с выгодой для украинских предприятий.

Скрытая государственная поддержка отрасли посредством тарифной политики УЗ проявлялась в форме снижения ставок по перевозкам экспорта, и повышения ставок на импорт.

В то же время, следует отметить, что правила ВТО не требуют обязательного выравнивания тарифов по наибольшим ставкам. После переговоров отраслевых объединений ГМК и Министерства транспорта и связи был оглашен компромиссный вариант. В новой редакции приказа Минтрансвязи от 17 января, коэффициенты, которые применяются к тарифам, для грузов первого, второго и третьего тарифного классов во всех видах сообщения с 1 февраля выросли на 12%, с 1 апреля – они поднимутся еще на 17%, с 1 июля – на 3%, с 1 октября – на 3%. При этом, с 1 февраля дифференцированная стоимость перевозки грузов во внутреннем, экспортном и импортном сообщении была приведена к единому значению. В результате, плата за транспортировку руды и железорудного концентрата в экспортном сообщении с 1 февраля выросла на 25,2%, в импортном – снизилась на 17,8%, внутреннем – повысилась в 1,5 раза. Перевозка кокса в экспортном сообщении с 1 февраля подорожала на 1,6%, в импортном и внутреннем – на 24,7%.

Представители предприятий горно-металлургического комплекса, который обеспечивает более 50% грузоперевозок по железной дороге, подсчитали, что повышение тарифов увеличит затраты металлургов на перевозки на 54%, или на 2,6 млрд. грн., из них только на доставку украинского и импортного железорудного сырья расходы вырастут на 67%, или на 850 млн. грн.

В западных странах нормой является издержки на транспортировку в размере 10% от себестоимости груза. В Украине же затраты предприятий в 1,5-2 раза ниже, поэтому УЗ еще имеет ресурсы для повышения стоимости своих услуг. В то же время, отсутствие четкой и объективной формулы, по которой рассчитываются тарифы, а также спонтанность решений УЗ об их повышении (зачастую после того, как утверждены финансовые планы предприятий), не позволяет компаниям производить среднесрочное планирование своей деятельности.

Одним из аргументов целесообразности повышения тарифов УЗ всегда называет необходимость обновления подвижного состава. В частности, повышение тарифов в этом году позволит «Укрзалізниці» дополнительно привлечь 5,1 млрд. грн. Проблемы недопоставок задекларированного количества грузовых вагонов срывают производственные планы предприятий украинских ГМК. Ежегодно УЗ недопоставляет предприятиям десятки тысяч единиц грузового состава. Дефицит подвижного состава в 2008 г., по оценкам экспертов ГП «Укрпромвнешекспертиза», составит 21 тыс. ед. полувагонов, в то время как в 2006 г. - 12 тыс., в 2007 г. - 18 тыс. единиц.

Наибольшие проблемы УЗ испытывает с полувагонами, составляющими около 45% от общего количества грузовых вагонов. Сегодняшний дефицит полувагонов на Украине оценивается в 20-25 тыс. единиц (при наличном парке в 75 тыс.). При этом износ действующего парка уже достиг критической отметки (до 80%), в результате чего ежегодно списывается несколько тысяч вагонов.

В то же время, темпы обновления подвижного состава не позволяют даже поддерживать стабильное количество вагонов. В течение последних нескольких лет УЗ декларирует планы по закупке новых вагонов, на что в бюджете закладываются огромные средства. Однако практически все ежегодные планы обновления по результатам года срываются. В частности, в прошлом году изначально планировалось закупить 10 тыс. вагонов, затем план снизили до 5 тыс., потом до - 3,5 тыс., а в итоге закупили около 2,2 тыс. На этот год, УЗ изначально планировала приобрести 8 тыс. полувагонов, однако позже план был уменьшен до 4 тыс. единиц. Стоит отметить, что даже если под эти планы будет финансирование, то отечественные вагоностроители физически не успеют освоить заказ. До IV квартала они загружены заказами из России и Ирана. При этом, по информации экспертов ГП «Укрпромвнешекспертиза», еще ни одно из крупных вагоностроительных заводов не получало заказ от УЗ или близких к ней лизинговых компаний на строительство полувагонов.

Одним из вариантов решения проблемы недопоставок вагонов УЗ является стимулирование частных компаний формировать собственный парк. За последние несколько лет доля частных вагонов в Украине выросла с 18 до 26%. В настоящее время в частной собственности находится свыше 50 тысяч; в них перевозится порядка 25-26% общего объема грузов. В Украине действует около 17 частных крупных операторов железнодорожных перевозок.

Среди частных операторов наибольшую долю занимают компании, аффилированные с горно-металлургическими ФПГ. С 2000 по 2007 год ими было приобретено свыше 5 тысяч полувагонов на общую сумму 200 миллионов долларов (УЗ за это же время полувагонов в 2 раза меньше.) Собственный железнодорожный парк имеют такие компании, как «Миттал Стіл Кривий Рог», «Финансы и Кредит», «Інтерпайп», ММК им. Ильича, метпредприятия ИСД. По количеству подвижного состава ныне лидирует «Лемтранс», контролируемый СКМ (около 10 тыс. вагонов).

Однако главным препятствием для расширения объемов частных перевозок является непоследовательная позиция государства в данном вопросе. В частности, в 2004 году для расширения парка частных грузовых вагонов перевозчикам были

предоставлены существенные скидки к действующим тарифам. В 2005-2006 гг. частным перевозчикам сократили данные ранее преференции, однако в мае 2007 Минтрансвязи снова установило значительные скидки на тарифы на перевозку грузов ж/д транспортом в собственных вагонах. Для отдельных категорий продукции ГКМ их размер достигал 50%.

В этом году, политика в отношении частных перевозчиков снова была пересмотрена. Согласно приказу Минтрансвязи «Об индексации тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом Украины» от 17 января наряду с общим повышением тарифов предусмотрено также снижение скидок на перевозку грузов первого тарифного класса в полувагонах с 51% до 36% от тарифа, второго класса — с 39% до 20%, третьего — с 33% до 16%.

Таким образом, политика государства в сфере управления железными дорогами приводит к тому, что УЗ уже не способна удовлетворить экспортный потенциал предприятий ГКМ, а создание собственного парка ограничено конъюнктурным подходом правительства к этому вопросу. Для решения проблемы в оперативные сроки государству следует принять ряд неотложных мер, которые помогут расширить пропускную способность украинских железных дорог.

1. Разделение оперативных и хозяйственных функций «Укрзалізниці».
2. Создание государственного перевозчика на базе хозяйственных активов УЗ.
3. Хозяйственное и организационно-правовое разделение сегментов пассажирских и грузовых перевозок с целью ликвидации перекрестного субсидирования.
4. Корпоратизация и акционирование государственного оператора грузовых перевозок, что позволит ему выйти на внешние долговые рынки и привлекать инвестиции
5. Либерализация доступа к транспортной инфраструктуре УЗ частных перевозчиков, а также уравнивание их статуса с государственным.
6. Создание Национальной комиссии регулирования транспорта, которая будет проводить независимую и прогнозируемую тарифную политику с учетом интересов всех заинтересованных субъектов.
7. Дифференциация транспортных тарифов на плату пользования инфраструктурой и плату за аренду подвижного состава государственного оператора.

Многие из этих предложение было заложено в Концепции реформирования железных дорог Украины, разработанной правительством В. Януковича. Основной ее лейтмотив заключался в либерализации железнодорожного транспорта. В частности, числе прочих в данной Программе присутствует пункт о том, что к 2011 году половина железнодорожного парка будет частным. В перспективе, предполагалось также появление региональных частных железнодорожных компаний. Новое правительство решило кардинально пересмотреть идеи своих предшественников, однако новой концепции пока не предоставило. Более того, политика министерства способствует консервации сложившейся ситуации, и соответственно проблем отрасли. В частности, вместо создания независимого органа, в компетенцию которого входило бы формирование прозрачной тарифной политики, Министерство транспорта и связи инициирует создание «Службы железнодорожного транспорта». Этот орган должен будет отвечать за установку тарифов на услуги ж/д транспорта. Он отличается от НКРТ тем, что в нем не будут представлены клиенты «Укрзалізниці», а подчиняться он будет непосредственно Минтрансвязи.

Сходные проблемы присущи также морскому транспорту Украины. При первом взгляде на итоги работы украинских портов в 2007 г. демонстрируют оптимистические тенденции. В прошлом году морские торговые порты, находящиеся в подчинении Минтрансвязи, перевалили 123,7 млн. т грузов. Этот результат превышает рекорд СССР - в 1990 г. украинские МТП обработали 121,4 млн. т. Четыре порта - Керченский, Мариупольский, Октябрьск и Южный – установили в 2007 году собственные рекорды грузопереработки. Цифры говорят и о финансовом оздоровлении портового хозяйства. По итогам 2007 г. морскими торговыми портами было получено 428,9 млн. грн. чистой прибыли, что на 38,1% превышает итог 2006 г. С убытком сработали только Генический и Усть-Дунайский МТП, практически не осуществляющие грузоперевалку.

В то же время, текущий год продемонстрировал комплекс серьезных проблем, которые негативно влияют на расширения экспортных поставок украинского ГМК. Прежде всего, проблема была связана с неспособностью инфраструктуры обеспечить импорт сырья для коксохимиков и металлургов. В частности, из-за дефицита коксующихся углей собственной добычи в этом году повысился спрос национального ГМК на импортную продукцию. Так, АМКР вынужден был наращивать закупку угля в Казахстане, где у ArcelorMittal есть свои шахты, и из дальнего зарубежья. В 2007 г. закуплена пробная партия коксующегося угля из США, в текущем году поставки американского угля составят около 800 тыс. т. Планируется также импортировать уголь из России. Остро нуждается в угольных активах ИСД, которому необходимо загружать сырьем свой «Алчевсккокс». Корпорация полностью зависима от закупки сырья на стороне, и около половины из общей потребности в более чем 4 млн. т планируется импортировать из дальнего зарубежья. ИСД заключила контракты на покупку в 2008 г. 2 млн. т коксующихся углей в Канаде и США. Однако, в силу того, что украинские порты физически не способны принимать суда дедвейтом более 80 тыс. т., уголь необходимо поставлять в румынский порт Констанца, а затем транспортировать в украинские порты более мелкими судами.

Ресурсы расширения экспортной пропускной возможности морских портов также практически исчерпаны. Предприятия ГМК часто направляют металлы, которые в порту невозможно отгрузить из-за его ограниченной пропускной способности. Вагоны приходят в порт — и простаивают. Здесь также стоит отметить проблемы железнодорожной инфраструктуры, которая из-за узкой пропускной способности снижает оперативность обработки грузов в портах. Например, порты, связанные с Одессой железной дорогой, могут ежедневно обрабатывать до 3700 вагонов в сутки, а припортовые железнодорожные станции – не более 2200 вагонов. Перерабатывающая способность станции Ильичевск составляет 705 вагонов, а одноименного порта – 1012 вагонов. Аналогичная ситуация в Одесском порту, в Южном. За развитие подъездных путей отвечают другие структуры Минтрансвязи, и порты не всегда могут повлиять на эти процессы.

Способность большинства МТП наращивать объемы перевалки ограничена или вообще исчерпана. Исторически порты располагались в черте городов и сейчас они не располагают территориями для дальнейшего развития. Особенно это касается портов Крыма и Большой Одессы, которые расположены в курортной зоне. В создавшейся ситуации новые проекты развития грузовых портовых терминалов могут оказаться просто нереализованными.

Главным препятствием для развития морского транспорта является то, что к управлению морскими портами не допущены частные инвесторы. Еще во второй половине 90-х согласно Закону «О перечне объектов государственной собственности, не подлежащих приватизации» и «О государственной программе приватизации», порты

были отнесены к группе предприятий, «имеющих стратегическое значение для экономики и безопасности государства» и на этом основании не подлежащих приватизации. Более того, в 2004 году Конституционный Суд своим решением утвердил, что морской торговый порт может быть только государственным, и обжалованию это решение не подлежит.

На данном этапе финансирование портов в Украине недостаточно даже для поддержания текущего состояния. В результате этого, износ основных фондов в портовом хозяйстве достиг 80-90%. В Азовском море работает только один ледокол, возраст которого давно превысил 50 лет.

Для кардинального изменения ситуации украинская морская инфраструктура требует многомиллиардных инвестиций уже в ближайшей перспективе. Однако, текущая ситуация сужает источники финансовых ресурсов. Ни один из государственных портов не способен развивать собственные перерабатывающие мощности своими силами. При этом в Украине до сих пор не существует четкого механизма развития морских госпредприятий за счет средств частных инвесторов. Существующая практика совместной деятельности инвестора и порта является крайне неэффективной. Частный капитал не желает делать большие инвестиции в инфраструктуру, которая не является его собственностью, а порт, в свою очередь, стремится отобрать у него как можно больше прибыли.

Инвестирование собственных ресурсов в инфраструктуры также ограничено непоследовательной политикой государства. Рост чистой прибыли портов в этом году в основном был обусловлен снижением нормы отчислений в госбюджет. Если в 2005-2006 г. госпредприятия отрасли отчисляли 50% прибыли, то в 2007 г. - только 15%, что позволило портам немного расширить финансовые ресурсы. Однако, новое правительство в текущем году обязало увеличить отчисления в бюджет на 20-35%. При этом об увеличении аккордных ставок за выполнение погрузочно-разгрузочных работ речи не идет.

Кроме этого, морские порты ограничены в возможностях выхода на долговые рынки. Статус ГП не позволяет им оформлять кредиты под залог собственного имущества из-за чего заем требует одобрения парламента под государственные гарантии. Обычно подобная процедура в стране занимает один-два года.

Одним из возможных путей расширения пропускной способности морского транспорта является строительство частных портов. Многие ФПГ горно-металлургического комплекса уже приступили к подобным планам. В частности, группа «Финансы и кредит» недавно вершила сооружение погрузочного терминала пропускной способностью 5 млн т в год в морском торговом порту «Южный», а «СКМ» приобрела транспортную компанию «Авлита», которая располагает двумя глубоководными причалами в акватории Севастопольской бухты. При этом терминал в Южном предназначен главным образом для экспорта железорудных окатышей Полтавского ГОКа, а в Севастополе - для перевалки металла Енакиевского меткомбината и Азовстали.

Для преодоления негативных тенденций в морском транспорте государству следует принять ряд неотложных мер:

- законодательное разрешение приватизации, по меньшей мере, малых и убыточных портов
- корпоратизация и акционирование государственных портов
- создание условий, стимулирующих строительство частных портов
- модернизация портовой инфраструктуры, в частности, углубление подходных каналов и расширение подъездных железнодорожных путей

- упрощение порядка закрепления земельных участков и акваторий за конкретными морскими портами.
- проведение взвешенной тарифной политики

Для исправления ситуации Украина должна использовать европейскую модель (в том числе российскую) и принципы привлечения частного капитала в развитие отечественного портового хозяйства. Частный инвестор должен получить право на содержание и создание портовой инфраструктуры, логистических систем, складских помещений. Государство же в лице морской администрации должно оставить в своей компетенции контроль за безопасностью судоходства и осуществления в портах функций санитарного, таможенного и пограничного контроля.

Таким образом, проблемы транспортного комплекса Украины сегодня являются одним из важнейших препятствий на пути расширения экспорта предприятиями ГМК. Если в уже ближайшем будущем не будут приняты меры по системному реформированию комплекса, которые способствовали бы расширению пропускной способности транспортной инфраструктуры, открывающиеся возможности украинской экономики от снятия торговых барьеров не будут в полной мере конвертированы в реальные доходы.

В данном контексте основными направлениями для дальнейшего исследования в ближайшей перспективе должны стать проблемы реформ в транспортном комплексе, которые позволят расширить его пропускную способность и улучшить качество предоставляемых услуг. При этом, в процессе разработки механизмов оптимизации ситуации в транспортном комплексе необходимо учитывать специфику внешнеэкономической деятельности предприятий ГМК, для которых транспортная инфраструктура является одним из важнейших факторов развития.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута проблема залежності підприємств українського ГМК від проблем у транспортному комплексі, а також зроблений акцент на необхідності пріоритетів розвитку транспортної інфраструктури в найближчій перспективі.

SUMMARY

In the articles the problem of dependence of enterprises of Ukrainian mining and metallurgy is considered from problems in a transporting complex, and also an accent is done on the necessity of priorities of development of transporting infrastructure in the nearest prospect.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Малахова Н. Б. Об'єктивні умови конкуренції на залізничному транспорті: Зб. наук. праць Київського університету економіки та технології транспорту: Серія "Економіка і управління". — КУСТТ, 2003. — Вип. 4.
2. Бабусенко С. Тадыка И.Б. Перспективы эффективного сбалансированного развития портовой системы Украины. Развитие методів управління та господарювання на транспорті.- ОНМУ, 2005.- С.108-116
3. Дергачев В.А. Черничка Э.А. Трансформация транспортных коммуникаций Украины в условиях экономической глобализации. // Экономические инновации. Материалы международной научно-практической конференции "Украинское Причерноморье в конкурентном экономическом пространстве". Одесса: ИПРЭИ НАНУ. - 2005. - №21. - С. 19-27.
4. Котлубай В.А. Состояние и тенденции фрахтового рынка универсального тоннажа. // Развитие методів управління та господарювання на транспорті. - ОНМУ. - 2005.- № 22. - С.60-66.

5. *Котлубай О.М., Липинська О.А.* Развитие торгового судоходства – основной фактор роста мировой экономики. // Развитие методов управления та господарювання на транспорті. – ОНМУ. - 2005. - С. 22-30
6. Пакет директив ЄС по інфраструктурі // Залізні дороги світу. — 2001. — № 6.
7. *Далтон Г.* Перспективні структури управління на європейських залізних дорогах // Залізні дороги світу. — 2002 — № 2.
8. *Аббон Дж.* Темпи реформ на європейських залізних дорогах // Залізні дороги світу. — 2002. — № 7.

Надійшла до редакції 07.03.2008 року

УДК 339.98

ГЕОЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ СУЧАСНОГО СВІТУ: ПОЗИЦІЮВАННЯ УКРАЇНИ

Рудницький А.О., аспірант кафедри «Міжнародна економіка», економічний факультет, Таврійський національний університетім. В.І. Вернадського

Процес глобалізації, який щогодини змінює світ, ґрунтується передусім на взаємозалежності країн один від одного. Це виявляється у збільшенні трансграничних потоків товарів, послуг, капіталу та технологій. У ХХІ сторіччі еволюція джерел конкурентоспроможності національних економік вступила в новий етап свого розвитку. Глобалізація посилює політичну та економічну конкуренцію в області залучення інвестицій, фінансової допомоги, привабливості бізнесу та його збереження, як на національному, так і на регіональному рівнях. Зростаючий вплив окремих суб'єктів господарювання стирає грань між внутрішньою і зовнішньою сферами діяльності, між внутрішньою і зовнішньою політикою. Зараз світ є свідком глобальних гео економічних трансформацій, що виражаються, передусім, в процесі економізації політики, а також у становленні нових центрів сили. Зростає роль і значення фінансової дипломатії у вирішенні міжнародних проблем і конфліктів. Успіх стійкого розвитку національної економіки все більше залежить від урахування гео економічних чинників. Як наслідок гео економічні методи аналізу все частіше використовуються національними урядами при побудові моделей розвитку, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. В умовах, що склалися, особливої актуальності набуває завдання формування національної інтеграційної стратегії в цілях забезпечення стійкого розвитку з урахуванням національних цілей та пріоритетів.

Ця проблема перебуває у полі зору багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких тематичною завершеністю відрізняється праці С.Хантінгтона, Ф.Фукуями, З.Бжезжінського, А.Некlessи, С.Цимбурського, С.Дергачева, Е.Кочетова, Б.Губського, С.Соколенко. У їх роботах детально розглядаються найбільш актуальні трансформації світогосподарської системи. Проте, питання про позиціонування вітчизняної економіки в умовах світу, який дедалі набуває глобальних рис, залишається недостатньо опрацьованим як у теоретико-методологічному, так і в практичному аспекті.

Мета даної роботи полягає в узагальненні основних тенденцій гео економічних трансформацій сучасної світогосподарської системи, та з цих позицій аналізу

становища, яке обіймає Україна.

Трансформація, спостережувана на сучасному етапі розвитку світового господарства, зробила актуальним низку проблем, які знаходяться у площині геополітичної та гео економічної реальності сучасного світу. Провідною тенденцією новітньої соціо-економічної парадигми світового господарства можливо назвати економізацію політики. В основі лежить той факт, що експансії нового тисячоліття носитимуть економічний характер не лише у зв'язку з причинами свого виникнення, але і по своїх методах. Це пов'язано з тим, що пряма інтервенція в умовах глобальних систем безпеки вже не настільки ефективна, тоді як формування єдиного всесвітнього простору дає можливість домінуючим державам підпорядкувати національне господарство менш розвинених країн своїм інтересам шляхом широкомасштабних інвестицій у галузі спеціалізації країни-реципієнта. Це дозволяє країні-донорові скеровувати функціонування національного господарства приймаючої країни згідно із своїми цілями та інтересами, уникаючи при цьому звинувачень в недемократичності, не гуманності та тоталітаризмі.

По-друге, процес інформатизації світового господарства привів до «стискування кордонів» сучасного економічного простору – окремі суб'єкти світового господарства стали ближчими один до одного, збільшилися об'єми обміну інформацією та, як наслідок, об'єми взаємного культурного впливу цивілізацій один на одного. Світова система стала динамічнішою, різномірною, наступальною. На думку професора С.Хантінгтона основними гравцями міжнародної арени стануть не окремі держави, а цивілізації [1]. Ситуація посилюється тим фактом, що зараз світове господарство знаходиться перед вибором подальшої моделі розвитку. Біполярна система, що склалась в епоху «холодної війни», впала разом з Радянським Союзом, а всі спроби Сполучених Штатів очолити однополярну модель не мають успіху. Західний світ намагається нав'язати свої ліберальні цінності іншим культурам на широкому фронті від Північної Кореї до Балкан, а незахідні співтовариства (The West and The Rest), одержавши суверенітет, прагнуть визволитися від західного економічного, військового і культурного панування. На сьогоднішній день ми можемо спостерігати становлення системи світогосподарських стосунків, яка значно відрізняється від тієї, що існувала раніше. Вона полягає у формуванні декількох соціо-економічних ареалів, об'єднаних спільністю історії, культури, принципів ведення господарської діяльності, а також фундаментальних конкурентних переваг, та, як наслідок, що володіють унікальною системою політичних і економічних пріоритетів. Можливо передбачити, що подальша еволюція подібної системи надалі може привести до формування декількох регіональних «нових імперій» на основі єдності соціально-економічних та відтворювальних комплексів, що характеризуються значним ступенем єдності цілей та інтересів складових їх держав. З іншого боку, держави продовжують існувати як територіальні підсистеми, які забезпечують сприятливі умови для розвитку свого населення.

На світову арену виходять нові центри сили – передусім країни АТР та Латинської Америки, серед яких особливий інтерес становлять Індія та Китай (див. рис.1).

Китайська економіка протягом останньої чверті минулого століття пройшла значний шлях від централізовано-планової економіки, значною мірою закритої від зовнішнього впливу, до ринково-орієнтованої системи, яка має швидко зростаючий приватний сектор та є ключовим гравцем в глобальній економіці. За об'ємом ВВП, зваженого по паритету купівельної спроможності, Китай в 2007 році вийшов на друге

місце після США, хоча по ВВП на душу населення він, як і раніше, залишається країною з низьким достатком.

Індійська економіка є значною мірою диверсифікована та включає як традиційне сільське господарство і ремесла, так і широкий спектр галузей сучасної промисловості, а також високорозвинену сферу послуг. Послуги - основне джерело економічного зростання. Доля невиробничої сфери у ВВП складає більше ніж 50% при менш ніж третини зайнятих. Середній приріст ВВП Індії за останні десятиліття склав більш ніж 7% на рік, при цьому рівень бідності скоротився на 10%. У 2006 і 2007 року зростання склало 8,5%, що дозволило країні скоротити фінансовий дефіцит.

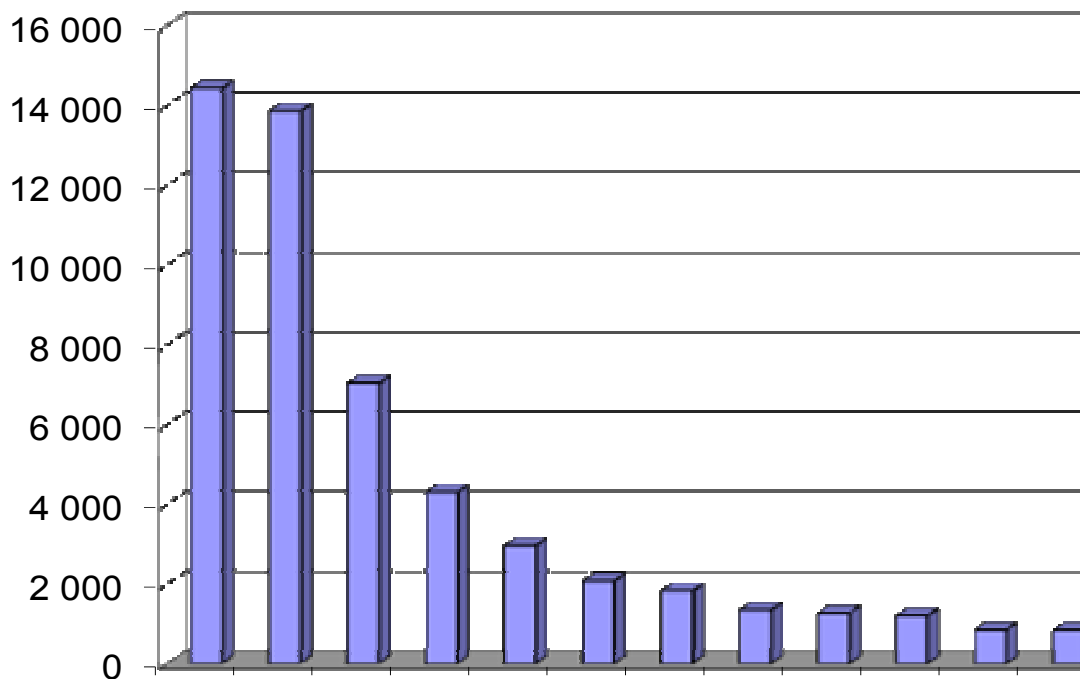


Рис. 1 Провідні країни світу по рівню ВВП в 2007 р. за ППС (млрд. USD) [2]

Російські дослідники С.Лунев та Г.Широков вважають, що протягом нинішньої перебудови економіки розвинених країн кардинальним чином міняється характер міжнародного розподілу праці. З постачальників готових виробів розвинені країни перетворюються на експортерів кваліфікованих та капіталомістких послуг (у тому числі фінансових) і технологій. Оскільки технологічна рента стає усе більш ваговитим компонентом прибутків, компанії, що базуються в розвинених країнах, зосереджуються на дослідженнях і впровадженні інновацій, зберігаючи за собою також постачання найбільш складних і точних виробів. З постачальників сировини та продовольства країни, що розвиваються, стають експортерами готових виробів (поряд з тропічною і субтропічною сировиною та продовольством). Якщо раніше ми, образно кажучи, ділили світ на «місто» (Північ) і «село» (Південь), то тепер його доводиться ділити на «офіс і лабораторію» (Північ), «місто» (Східна і Південна Азія, Латинська Америка) і «село» [3].

А.І. Неклеса представляє картину світу у вигляді п'яти куль, що зменшуються, розташованих один усередині іншого [4]. На поверхні знаходиться Нова Північ «штабна економіка», що охоплює всі інші світи. До галузей спеціалізації даного ареалу автор відносить висококваліфіковану сферу послуг та цифрову економіку. Рівень розвитку Нової Півночі дозволяє контролювати всю сукупність економічних операцій і проектувати власні рішення на решту світової спільноти. Наступний рівень, названий

Заходом, спеціалізується на високотехнологічному виробництві, розташованому в північноатлантичному регіоні і є певним зразком господарської діяльності, на який дорівнює решта територій. Серед «наздоганяючих» ареалів особливо виділяється Новий Схід, пов'язаний з масовим промисловим виробництвом, включаючи наукоємкі і високотехнологічні товари. Географічно, Новий Схід включає не лише Північну і Південно-Східну Азію, Австралію та Океанію, але і вісь, Латинська Америка – Індостан. За ним слідує Південь, галуззю спеціалізації якого є виробництво всіх видів сировини. Завершує список Глибинний Південь зона розпаду цивілізаційних структур, деградації, панування тероризму і криміналітету.

На сьогоднішній день, Україну важко однозначно віднести до якої-небудь одній групи країн, оскільки національне господарство, що дісталось нашій країні від Радянського союзу в значній мірі амбівалентно. З одного боку Україна володіє вигідним економіко-географічним положенням, яке створює відмінні перспективи для зростання. За даними вітчизняного дослідника А.А.Мішина [5], на пострадянському просторі Україна йде після Росії за чисельністю населення, економічним і науково-технічним потенціалом, і, крім того, володіє третю чорноземів в світі. По території Україна — друга в Європі (після Росії). По рівню ВВП Україна займає друге місце в Центрально-східній Європі (після Польщі). Україна входить в п'ятірку країн світу з найбільшою кількістю кваліфікованих ІТ-спеціалістів і країн, які мають новітні технології в авіакосмічній галузі. За умови відповідного інвестування Україна має широкі можливості для подальшого розвитку літако- та ракетобудування.

З іншого боку, процес ринкових перетворень сильно сповільнюється значним ступенем клановості та корумпованості вітчизняної економіки, властивій швидше Глибинному Півдню. Викликає побоювання і значний рівень тіньової економіки, що досягла в 2003 році 34,1 % від спільного ВВП [6]. У першій половині 2007 р. даний показник знизився до 30%, але і це значення перевищує рівень аналогічні показники економік країн Центральної Європи [7].

Аналіз структури експорту вітчизняної економіки, дозволяє говорити про переважно сировинну спеціалізацію на світовому ринку (див. рис. 2)

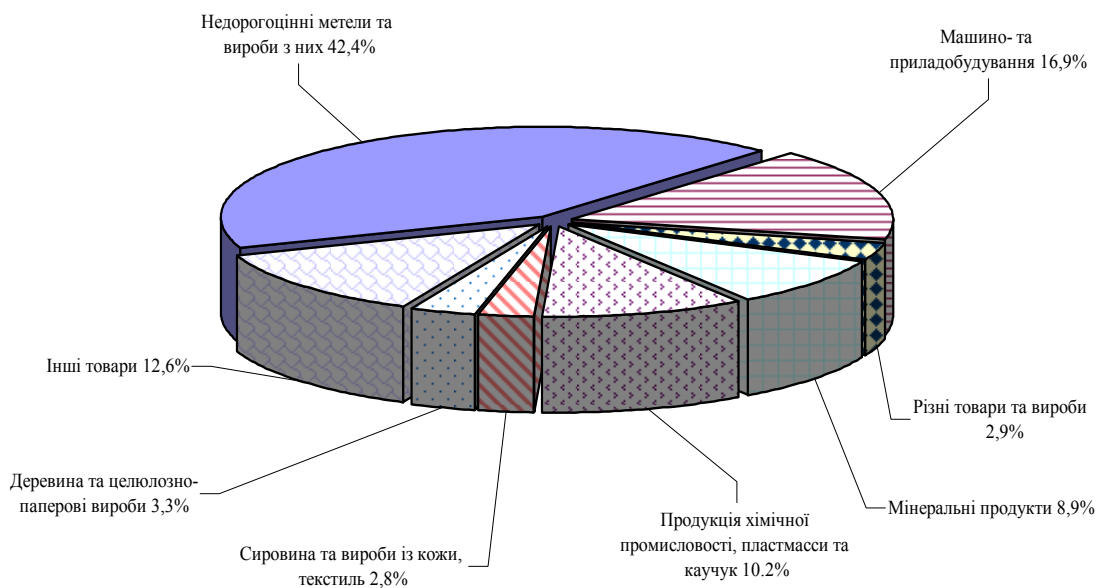


Рис. 2 Товарна структура експорту з України, 9 місяців 2007 р., % [8]

Як видно із приведеної діаграми, основу товарного експорту нашої країни складає переважно сировинна продукція, серед якої домінує продукція металургійної галузі. Разом з тим, не можна не відзначити, що навіть виробництво подібної сировини, особливо в хімічній промисловості, вимагає досить високого рівня розвитку виробництва і високої кваліфікації трудових ресурсів.

Процеси глобалізації грають визначальну роль в розвитку і функціонуванні національних господарств початку нового тисячоліття. Глобалізація посилює політичну і економічну конкуренцію в області залучення інвестицій, фінансової допомоги, привабливості бізнесу та його підтримки, як на національному, так і на регіональному рівні.

Поточний етап розвитку світової економіки характеризується глобальними процесами трансформації існуючої світогосподарської системи. Найбільш яскравою тенденцією сучасних геоекономічних трансформацій світової економічної системи є процес економізації політики, що полягає у домінуванні економічних інтересів над дипломатичними, а також втрата Західним Світом та його найбільш яскравим представником – США абсолютного контролю над світогосподарськими процесами. Зараз можливо спостерігати становлення нових центрів сили загальноцивілізаційного масштабу з числа колишніх країн «третього світу». Наслідком даного процесу служить загострення міжцивілізаційних протиріч між «старими» і «новими» гравцями світової економіки.

Особливістю положення України в сучасному світі є той факт, що вона знаходиться на рубежі між цивілізаційного розлому між Сходом і Заходом і, отже, знаходиться у сфері інтересів як євроатлантичного, так і євразійського ареалів. Окрім явних транзитних вигод цей факт несе в собі загрозу для нашої країни опинитися периферією обох інтеграційних угруповань або бути залученою в одну з них на правах «молодшого брата». Екстраполюючи класифікацію А.І.Неклесси на сучасний достаток вітчизняної економіки, можливо зробити висновок, що, зважаючи на все вищесказане, по ступеню розвитку українська економіка відноситься не до сировинного Півдня, а швидше до Нового Заходу. Окрім України, представниками даної групи країн є Росія, низка країн Східної Європи, деякі пострадянські країни. Особливістю даної групи країн, на нашу думку, є той факт, що вони володіють достатнім, історично сформованим, на відміну від Нового Сходу, потенціалом для того, щоб зайняти гідне місце у високотехнологічному Заході, який виражається в наявності високотехнологічних галузей, кваліфікованої робочої сили, високого рівня системи освіти. В той же час, в структурі їх виробництва переважають або сировинні матеріали, або товари проміжного споживання (запчастини, комплектуючі, напівфабрикати). Крім того, негативним чинником для низки країн є порівняно високий рівень тінізації економіки, великомасштабна корупція, діяльність так званих кланів, і, як наслідок, – тяжіння до неопротекціонізму.

Також до особливостей Нового Заходу, безсумнівно потрібно віднести транзитний характер групи. Це значить, що жоден з її учасників не зможе залишатися в ній у стратегічній перспективі. Рано чи пізно актуалізується питання: продовжувати модернізацію національного господарства надалі, інтегруючись тим самим в Захід, або залишити все як є, відступаючи на Південь. Зараз ми можемо спостерігати яскравий приклад країн – нових членів ЄС, що визначилися з вибором і активно інтегруються в глобалізовану світогосподарську систему. Вітчизняна економіка також робить деякі кроки в цьому напрямку. Зразком можуть служити вступ до СОТ, активна співпраця з ЄС й іншими міжнародними організаціями і інтеграційними групами. Проте, майбутнє покаже – достатні або недостатні зусилля, зроблені на сучасному етапі.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены основные тенденции геоэкономических преобразований современной мирохозяйственной системы. Определяется позиция Украины в системе геоэкономической стратификации стран.

SUMMARY

The main tendencies of geo-economical transformations of the modern world economy system are considered. Position of Ukraine in the system of geo-economical stratification of countries is determined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Huntington S.P.* The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Oder. N.Y., Simon & Schuster, 1996.
2. Використані матеріали The 2008 WORLD FACTBOOK Central Intelligence Agency – www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html
3. *Лунев С., Широков Г.* Складывание новой мировой системы и Россия // Pro et Contra • Том 7 • № 4 • Осень 2002 – С. 26-45.
4. *Некlessа А.И.* Геоэкономический контекст и геоэкономические ориентиры стратегии развития России – <http://old.rusrand.ru/electro/soderjanie/soderjanie/Neklessa/>
5. *Мишин А.О.* Перспективи регіонального лідерства України // Стратегічна панорама, 2007 р – №2. – С. 74-77.
6. *Предборський В.А.* Економічна безпека держави: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – С. 53.
7. Тенденції тіньової економіки в Україні (І півріччя 2007 року). Міністерство економіки України Департамент економічної стратегії / Відділ економічної безпеки та детінізації економіки www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=78295
8. Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: Експертна доповідь. – К.: НІСД, 2007. – 264 с.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 005:044.337

РЕИНЖИНИРИНГ – НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Нейкова Р.Н., Доктор економіки, доц., керівник кафедри „Менеджмент и маркетинг” Технічний університет – Габрово, Болгарія

Реинжиниринг в управлении появился в начале 90-^{тых} годов XX-^{ого} века, когда почувствовалась неотложная потребность в новом подходе для решения жизненно важных вопросов для организаций и прежде всего из за их сохранения. Проблемы появились как для больших, так и для менее стабильных корпораций – например в “Дженерал Электрик”, “Дженерал Моторс”, “Форд”, “Бэтелхем Стайл”, “Кодак” и другие. Найти правильного решения оказалось нелегкое и быстрое дело, так как после 70-тых годов XX-ого века в мировой экономике наступили серьезные перемены с

необратимыми последствиями как для производителей, так и для потребителей. Бизнеспространство в конце XX-ого и в начале XXI-ого века характеризуется качественно новыми реальностями, которые являются результатом серьезных трансформаций в экономическом и политическом отношении не только в отдельных государствах, но и во всем мире. Так примерно, в начале XXI – ого века Правительство США начало более 200 проектов по реинжинирингу

Новые реальности отражают общий кризис индустриального общества в мировом масштабе и этот кризис порожден воздвигающейся “третьей информационной волной” перемен и переходом с централизованного планирования к базарному хозяйству, характерны для трансформирующихся стран Восточной Европы, с одной стороны, и с другой – из за наступающей необходимости в фундаментальном переосмыслении и радикальном проектировании бизнес процессов индустриальных предприятий, чья цель постичь изначального улучшения основных показателей своей деятельности, в том числе и перемена предмета их деятельности.

Изучение колоссальных перемен в области бизнес пространства – это одно из важнейших обязанностей каждое предприятие, которое стремится к сохранению уже существующих рынков и клиентов и которая открыта к новым рынкам, с новыми продуктами и услугами. Решением этого проблема является смена базовых принципов организации предприятий и переход к ориентации на процессы, а не на функции. Если правильно и хорошо они усвоят весь этот механизм, отдельные организации имеют возможность сохранить свою конкурентную способность, для чего необходимо постоянно переосмысливать и переустраивать свою стратегию в соответствии с быстро наступающими переменами в деятельности конкурентов, но так же соображаясь с изменениями в экономической и политической ситуации, характерной для данного государства или региона.

На основании уже опубликованных материалов, в результате продолжительных исследований экипаж под руководством известных исследователей – ученых в этой области: А. Тофлер, П. Дракер, Э. Ойхмен, М. Хамер, Дж. Чампи, С. Дрю и другие, оказывающие решающее влияние на развитии экономических процессов в мировом хозяйстве, так же и конкретные наблюдения автора на реальные процессы приватизации и ограничения государства в управлении собственности в странах Восточны Европы, основные характеристики современного бизнеспространства могут представиться в самом обобщенном виде следующим образом:

- агрессивная глобализация рынков, сопровождаемая ожесточенной борьбой лидерства в области производства определенных продуктов и услуг на мировом уровне;
- борьба за перераспределение интеллектуальных продуктов, которые становятся основными носителями новых технологий и которые приведут (а в некоторых областях уже породили) к тотальной перемене способа производства;
- активное движение капиталов, интеллектуальных продуктов и товаров с сильно развитых к более слабо развитым государствам, регионам, областям и т.д. Эта идея уже институционализирана и реализована при помощи создания Европейского союза. В этом отношении замечается высокая степень риска и неопределенности в поведении институций и организаций, а так же и элементов бизнесокружения, порожденные главным образом недостаточностью информации об намерениях конкурентов, об переменных и скорости развития мировых рынков, об судержании и степени развития новых знаний и особенно – развитие новых технологий.
- появление новых областей человеческого познания, связанные с изменяющимися индустриальными и информационными технологиями, в том числе и с глобальными информационными сетями, которые постепенно превращаются в

основном источнике знаний и контактов; возникновение новых форм и способов контакта, заключение договоров и организация производственных процессов и пр., которые созданы на основании информатизации и электронизации связей и отношений между партнерами.

- возрастающая сложность во взаимоотношениях и зависимостях между институциями и организациями на национальном уровне, на уровне естественно обособленных регионов (Северная Америка, Европейский союз, государства Персидского залива, страны Дальнего Востока и др.), а так же и на глобальном транснациональном уровне;

- быстрая перестройка экономики отдельных государств, в том числе и изменение их некоторых отраслей для перехода от “массового индустриального” к “информационно обслуживаемому обществу”. Для этой цели необходимы повышенная гибкость и адаптивность отдельных организаций, соумевшие уже перенастроить свою деятельность на волне восприятия и сопричастности глобальных мировых перемен.

- новое поведение личности, которое характеризуется настройкой нетрадиционного мышления и нестандартного способа решения проблем на основании новых знаний и нового способа их реализаций, в этом отношении необходимы формирование нового типа управляющих, с новыми качествами поведения, а так же и их экипа: умения самоанализа и создания “двигательного ядра” из сомышленников; индивидуальность, решимость и готовность личности пойти на риск, прецизировать все детали мышления и самоконтроля; творческая настройка к адаптации и приложению новостей и т.д.;

- быстрое развитие информационных технологий и расширение периметра и содержания информации, циркулирующей в информационных сети;

- осмысление и утверждение потребностей в новом способе управления при помощи перемены способов производства (продукты и их производные имеют ограниченный период жизни и быстро стареют), который связан прежде всего с основной переменной процессов – начиная с исследования потребностей рынка и организации производства и достигая до полной реализации произведенных продуктов и услуг.

Вышеуказанные новые, необычайные и многообразные характеристики реальности современного бизнеспространства показывают, что решение новых управленческих проблем при помощи традиционных методов и подходов не может обеспечить компаниям уже желаемые результаты. Даже осуществление частичных перемен в организации и в технологиях рабочего процесса, в том числе и переустройство структур, уже не могут соответствовать повышению потребностей клиентов в отношении производителей продуктов и услуг, также и потребностям рынков в новых продуктах и услугах. Практика крупных американских и японских компаний, которые успели преодолеть продолжительный застой в своей деятельности, показывает, что радикальная перемена нужна и она особенно необходима в отношении изменения самого подхода к решению проблем управления компаний в начале XXI-^{ому} веку.

Практическое решение возникших проблем связано с выяснением специфики бизнесокружения и с идентификацией тех ее элементов, которые оказывают влияние непосредственно на соответствующую организацию, с ознакомлением и осмыслением концепции реинжинирингового подхода как новый и нетрадиционный инструментарий для решения реальных проблем, в том числе и его конкретной методологии, с условиями и примерными процедурами, которые в соответствующем предприятии должны быть предпринятыми, что бы внедрить этот новый подход.

В содержательном отношении реинжиниринг связан с основным изменением деятельности управления хозяйственных процессов данной организации и предполагает:

- содержательную перемену в координации управления хозяйственных элементов, начиная со согласования и совместности деятельности и функционирования – к согласованию процессов;

- перемена содержания работы и профессиональной характеристики персонала, в том числе изменение требований для квалификации и образования персонала – от специалистов с узким профилем профессии и низкими уровнем образования к специалистам с широким профилем знаний и с дополнительной квалификацией и с высоким образованием, которые позволили бы им решать и совершать сложные организационные задания и брать на себя самостоятельные ответственные решения на своем рабочем месте;

- перемена организационных структур управления: с тяжелых пирамидальных и с очень сильно выраженной йерархической и функциональной властью структур необходимо перейти к таким – горизонтального типа - с малойерархическими уровнями, при помощи которых организуются и координируются параметры процессов, подлежащих реинженерингу. Так например, японцы сравнивают структуры, связанные с функциональным разделением труда, с “организационным лабиринтом”, который в новых условиях замедляет и воспрепятствует протекание процессов, сильно уменьшая их конечный эффект. Как выход из ситуации они экспериментируют структуру типа “организационного магистрала”, в условия которого совершается процессоальное разделение труда, ускоряется совершение отдельных функций и операций, увеличивается производительность труда и в общем сокращается время для протекания всего процесса;

- изменение ценностной системы персонала: в отношении работать для компании и получать за это доходы к отношению работать качественно для выполнения потребностей клиента (в этом случае зарплаты формируются из поступлений потребителей, которые считают что их потребности удовлетворены);

- перемена способов оценивать труд персонала: исходя из коллективной и качественной оценки труда, положен на конкретном рабочем месте, и идти к оцениванию, в котором отражаются результаты после окончательного завершения процесса и таким образом получают результативная оценка и распределение в зависимости от степени постижения конечного результата;

- изменение критериев роста в карьере: исходя из денежного или другого вознаграждения для хорошо сделанной работы – идти к повышению в должности из за доказанных способностей, так как реинжиниринг требует очень часто работы, выполняемой пятью-шестью людьми – функциональными специалистами – и обособлять их в самостоятельном процессе, который координируется и выполняется только одним специалистом.

Исследование специфики окружающего бизнеспространства и ознакомление с содержанием реинжинирингового подхода позволяет организации переоценивать направление своей реинжиниринговой деятельности, степень риска, который берет на себя перед персоналом и потребителями, а так же и цену переобразований, в том числе и социальных перемен. Последние есть особенно значимы и приоритетны, так как личность из за своей мотивации формирует и осуществляет основной толчок к восприниманию нового подхода как единственный рациональный выход из затруднений. Сопричастный персонал может превратиться в двигателе и реализаторе непосредственной реинжиниринговой деятельности данной организаций.

Опыт ряда компаний как “Кодак”, “Ай Би Ем Кредит”, “Форд”, “Мазда”, “Континенталь Канада” и другие показывает, что практическое осуществление реинжиниринга вне зависимости от деятельности, размера компании, объема производства и рыночных условий имеет некоторые общие взыскивания и условия, познание которых позволяет легче и безболезненно организовать и реализовать перемену. Так например, каждая компания, которая решила осуществить реинжиниринг основных своих процессов (управленческие или производственные), должна предпринять следующие деятельности:

- конкретное и точное определение возможностей компании для реинжиниринга;
- ясное и точное определение целей и результатов, которые ожидаются в следствии приложения реинжиниринга;
- определение границ и уровня обобщенности процесса, по отношению которого применяется реинжиниринговый подход, а так же и по отношению связанных с ним процессов;
- определение уровней управления, которых касается реинжиниринг;
- сформирование и теоретико-методическая подготовка экипа, который составит реинжиниринговый проект и формирует внутреннее психологическое намерение персонала по отношению пользы реинжинирингом как для компании, так и для каждого из членов персонала;
- определение расходов, необходимые для осуществления реинжиниринга, и эффект пользы его продуктов и услуг как для организации, так и для клиентов.

Результаты представляют самый важный “продукт” реинжиниринга, поэтому каждое предприятие начинает с предусматривания и уточнения ожидаемых ими результатов. Они всегда бывают строго индивидуальными, но анкеты, которые уже провели в разных предприятиях, в которых успешно осуществляется реинжиниринговая деятельность, показывают что их объединяет общее заключение: почти у всех во всех случаях результаты проявляются в пяти направлениях:

- улучшается обслуживание клиентов;
- сокращается время для протекания процесса или производительного цикла;
- уменьшается количество занятых в производственном процессе людей;
- люди со своей стороны могут заниматься эффективнее большими объемами работы;
- сокращения расходы.

В указанных пяти направлениях относительно проявления результатов производит впечатление способ расставления приоритетов: самое большое значение отдается улучшению обслуживания клиентов, а самое незначительное – уменьшению расходов. Коментарии насчет этого могут быть самыми разнообразными, но преобладает точка зрения, что реинжиниринг процессов осуществляется прежде всего для клиентов и на пользу клиентов. Таким образом они будут вполне удовлетворенными и продолжат пользоваться услугами предприятия, без которых оно невозможно было бы функционировать. Экономия расходов есть обобщенный показатель, чья величина формируется сокращением продолжительности времени осуществления процесса, с одной стороны, и с другой – с уменьшением занятых людей, а так же и с повышением качества сделанных деятельностей и услуг.

Подготовка реинжинирингового проекта и его основных процессов связана с двумя определяющими условиями:

- мотивировать персонала относительно необходимости перемены и ее пользы как для организации, так же и для клиентов, от которых зависит существование

компанії; для цієї цілі особливо важливо є обґрунтовувати існуюче становище компанії і вказати чітко і точно на причини, завдяки яким необхідно зробити зміну;

▪ визначити концепцію на майбутнє і чого точніше очікувати після реінжинірингу в зв'язі з основними процесами в компанії; для цієї цілі вирішальне значення має вміння керівників нарахунок стратегічного прогнозування, на роль компанії, яка створювала б і пропонувала б нові продукти і послуги на ринку, а так само відкритися до нових ринків.

Зростання виробництва, розширення компаній і корпорацій, установ і інституцій, однак поступово викликає потребу в координації, узгодженні і поєднанні їх діяльності на рівні цілих виробничих і управлінських процесів не тільки в межах підприємства, але і на рівні національної економіки, а в невеликих випадках – і в світовому масштабі. Для виконання цих завдань потрібні кадри з фахівців, які думають по-новому, здобувають нові знання і вміння діяти в умовах активного, швидкозмінюючогося бізнес-середовища. Створити зміну пов'язано з удосконаленням процесів і створенням передумов для розвитку людського потенціалу. Вона визначає послідовні кроки руху і швидкості наближення і переходу до реінженірингу людських ресурсів і персоналу як основна рушійна сила реінженірингових процесів.

Шлях до реінженірингу проходить через підприємливість і новаторство, які формують новий крок для нетрадиційного мислення і раціонального дійства в умовах високої ступеня ризику, так як неможливо передбачити всі остаточні результати функціонування підприємства.

Вияснення специфіки бізнес-простору і умов, які привели до різких змін ринків, структур і технологій в перші роки ХХІ-ого століття дали можливість здійснити більш конкретні визначення реінженірингу, його складових і напрямків його прояву.

РЕЗЮМЕ

Надзвичайні й різноманітні характеристики сучасної реальності бізнес-простору показують, що рішення нових управлінських проблем за допомогою традиційних методів і підходів не може забезпечити компаніям уже бажані результати. Тому необхідно створити нові адекватні методи й моделі керування, які призначені для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу й перепроектування існуючих бізнес-процесів.

SUMMARY

Extraordinary and diverse characteristics of modern reality show business space, that the decision of new administrative problems by means of traditional methods and approaches cannot provide to the companies desirable results. Therefore it is necessary to create new adequate methods and models of management, which intended for cardinal improvement of the basic parameters of activity of the enterprise by modelling, the analysis and a redesign of existing business - processes.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Габровски, Р. Архитектурата на Европейския застрахователен пазар: предизвикателства, възможности и проблеми на националния застрахователен бизнес. Годишник на Висше училище по застраховане и финанси. С., ВЗУФ, 2006, с. 10-66
2. Ойхман, Е.Г., Э.В. Попов. Реинжиниринг бизнеса. М., 1997
3. Медынский, В.Г. и С.В. Ильдеменов. Реинжиниринг инновационного

предпринимательства. М., ЮНИТИ, 1999

4. Николенко, Н.П. Реинжиниринг во имя клиента. М., “Страховое ревю”, 2003
5. Рибов, М. Реинженеринг и управление на риска в туризма. С., Нова звезда, 2004
6. Стефанов, Н. Японски подход за управление на производството. С., 1996
7. Ташев, А. Реинженерингът – новата положителна промяна. Пловдив, ТУ –София, 2003
8. Хаджиев, Б. Разумното управление – реинженеринг. Пловдив, Анима, 2000
9. Хорст Керн, Михаел Шуман. Краят на разделението на труда? С., 1990
10. Hammer M. & Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. Harper Business, 2001

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 339.137:669.1(477)

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Музиченко А.Г., головний спеціаліст корпоративного відділу банку ВТБ, м. Київ

Протягом останніх двох десятиріч в економічно розвинутих країнах та країнах, що розвиваються спостерігається формування національних інноваційних систем, які є комплексом організацій та механізмів, що створюють умови для поширення та промислового використання науково-технічних знань, зокрема в металургійному комплексі. Впливовим чинником щодо ефективності функціонування національної інноваційної системи є процес модернізації та реструктуризації вітчизняного металургійного комплексу.

Актуальним залишається питання впровадження інноваційної моделі розвитку українського металургійного комплексу через конкурентоспроможність металопродукції на світових ринках. Вагомий внесок у дослідження проблем інноваційного розвитку металургійного комплексу України в умовах глобалізації належить відомим вітчизняним ученим В.Александровій, В.Большакову, І.Бураковському, В.Геецю, Б.Губському, А.Кредісову, Д.Лук'яненку, Ю.Макогону, В.Новицькому, Ю.Пахомову, А.Поручнику, Л.Федуловій та ін.

Метою наукової статті є аналіз сучасних тенденцій інноваційного розвитку світового металургійного комплексу та місто в ньому українського металургійного комплексу.

Завершилося ХХ сторіччя, протягом якого світова економіка пройшла складний шлях і неодноразово коректувала напрямок свого розвитку. Зміна суспільних потреб визначала основні макроекономічні тенденції, сприяла росту кількісних та якісних показників виробництва, відбувалося регулювання систем і механізмів відтворювального процесу та формування структури основних народногосподарських комплексів.

Найбільшій динаміці процеси економічної трансформації придбали в останню чверть минулого сторіччя, коли науково-технічний прогрес і структурна перебудова світового господарства ґрунтовно змінили галузеві пріоритети економічного розвитку. Зростаюча роль наукомістких технологій, ріст дефіциту й вартості традиційних видів

енергоресурсів, сировини й матеріалів, жорсткість екологічних стандартів - все це істотно вплинуло на ресурсномісткі базисні галузі, що визначали господарський зріст. На зміну індустріальної економіки з технічним укладом прийшли нові компактні виробництва й галузі, що сприяють формуванню інноваційної або постіндустріальної господарської моделі, які відповідають розвитку нових суспільних потреб. Характер і динаміка розвитку однієї з найстаріших базових галузей матеріального виробництва - металургії в цей період формувалися в результаті складних процесів викликаних глибокою структурною перебудовою світового господарства.

У промислово розвинених країнах з ростом наукомістких галузей істотно скоротилися абсолютна й відносна потреба в металопродукції масового виробництва. Зросла роль ресурсозбереження, і зокрема металозбереження, що перетворилася в один із базових принципів господарської практики всіх країн, це позначилося на споживанні металопродукції й на економічному стані світового металургійного комплексу. За останні десятиріччя у більшості розвинених країн частка металургії зменшувалася в обсягах як національного виробництва, так і у використаних матеріальних і фінансових ресурсах.

Обсяг виплавки сталі, що ще недавно розглядалася як найважливіша характеристика рівня розвитку продуктивних сил, сьогодні деякою мірою втратив своє значення, хоча метали, у першу чергу чорні, як і раніше є найважливішим народногосподарським ресурсом і збережуть свою роль у доступній для огляду перспективі. У першій половині ХХ ст. розвиток металургії визначався ростом потреб господарства в металах і супроводжувався екстенсивним нарощуванням виробничих потужностей і випуском металопродукції (табл. 1).

При цьому, на відміну від інших видів матеріальних ресурсів (палива, електроенергії, деяких хімікатів), які споживаються одноразово в момент використання, значна частина металопродукції після відповідної обробки перетворюється в матеріальні елементи основних фондів і продовжує експлуатуватися в цьому складі.

Таблиця 1

Країни-лідери у виробництві сталі (млн.т/рейтинг)

Країни	1990р.	2000р.	2005р.	2006р.
КНР	66,3/4	127,2/1	353,4/1	422,7/1
Японія	10,3/1	106,4/2	112,5/2	116,2/2
США	89,7/2	101,8/3	94,9/3	98,6/3
Росія	89,6/3	59,1/4	66,2/4	70,8/4
Республіка Корея	23,1/8	43,1/6	47,8/5	48,5/5
Німеччина	44,0/6	46,4/5	44,5/6	47,2/6
Індія	15,0/12	26,9/9	40,9/7	44,0/7
Україна	52,6/5	31,8/7	98,6/8	40,9/8
Італія	25,5/7	26,8/10	29,3/10	31,6/9
Бразилія	20,6/9	27,9/8	31,6/9	30,9/10
Туреччина	9,4/20	14,3/17	21,0/11	23,3/11
Тайвань	9,7/19	16,9/12	18,9/13	20,1/12

За даними Міжнародного інституту чорних металів (IISI), світове споживання сталі за 1900-2006 рр. зросло з 28 млн. до майже 830 млн. т. при значному споживанню металопродукції Китаєм. Фактично вся корпоративна структура сучасного ринку сталі підвладна тенденції збільшення масштабу попиту та пропозиції й глобальної інтеграції.

На кінець 2006 р. ринок сталі був третім у світі, його обсяг перевищив 700 млрд. дол. Виробництво сталі склало 1,222 млн. т. проти 848 млн. т. у 2000 р.

Обов'язковою умовою високої ефективності економічної системи у будь-якій країні є передова технологічна структура господарства, галузі, постійне її вдосконалення на основі науково-технічних досягнень. Незмінність цієї структури, відставання від передового рівня неминує знижує ефективність всієї економіки і призводить до безповоротних втрат, які постійно зростають.

Технологічна структура сталеплавильного виробництва характеризується передусім співвідношенням сталеплавильних технологій (киснево-конверторне, електроплавильне і мартенівське виробництво), а також масштабами впровадження у виробництво прогресивних технологічних процесів. До таких процесів, які найбільш впливають на технологічну структуру, можна віднести виплавку сталі в електропечах і конверторах, позапічну обробку сталі і безперервний розлив, а також прокатні технології, які дають змогу отримувати в кінці технологічного циклу готові вироби. Масштаби впровадження таких процесів у виробництво характеризують технологічну структуру галузі.

У 60-90-х рр. ХХ ст. в усіх розвинених країнах була проведена глибока реструктуризація і технічна модернізація металургійного виробництва, у процесі якої ліквідовано застарілі і зайві виробничі потужності. Мартенівське виробництво було замінено киснево-конверторним процесом і виробництвом електросталі (рис. 1). Також впроваджено технологію безперервного розливу сталі, що дало змогу суттєво збільшити продуктивність праці і зменшити енерго- і матеріалоємність продукції. У процесі модернізації помітно знизилася негативне навантаження металургійного виробництва на навколишнє середовище.

Вітчизняна чорна металургія протягом останніх років відстає від індустріально розвинених країн у технологічному відношенні. Експортуючи чорні метали, Україна з кваліфікованою, але дешевою робочою силою перетворилася на сировинний придаток індустріально розвинутих країн.

Технологічне відставання у металургійному секторі пов'язане з проблемами фізичного та морального старіння основних засобів. Так, за оцінками експертів, знос основних засобів на металургійних підприємствах країни наблизився до 60% (у сталеплавильному виробництві - до 70%), що за світовими стандартами є критичним. Водночас чорна металургія - одна з небагатьох галузей промисловості України, яка завдяки наявності сировинних ресурсів і замкнених технологічних циклів зберегла виробничі потужності для випуску кінцевої продукції.

В Україні великі обсяги сталі виробляються у мартенівських печах. Така технологія вимагає значних енерговитрат (майже у 20 разів вищих у порівнянні з киснево-конверторною технологією). За період 1996-2006 рр. структура сталеплавильного виробництва в Україні практично не змінилася: мартенівська сталь - 49,5-46,9%; киснево-конверторна - 45,1-48,9%. Для порівняння: світове виробництво мартенівської сталі складає 4,6%, причому провідні країни взагалі не використовують мартенівські печі.

Як відомо, рівень конкурентоздатності металопродукції в значній мірі залежить від технологічного рівня виробництва, його структури, і, зокрема, від частки електропечного виробництва сталі. Так, якщо в 2005 р. частка електросталі у світі становила в середньому 31,6%, у США - 55%, Південній Кореї - 44,1%, Індії - 44,8%, то в Україні тільки 4%. Висока частка виробництва електросталі в сполученні з її розливанням на машинах безперервного лиття заготівель (МБЛЗ) у промисловорозвинутих країнах створює ряд істотних переваг: по-перше, сортамент

сталі, виплавленої в електропечах, значно ширше, ніж при виплавці в інших агрегатах; по-друге, знижуються витрати виробництва, витрати матеріалів, викиди в навколишнє середовище; по-третє, є можливість гнучкого реагування на зміну ринкового попиту.

Відстає Україна від країн із розвинутою металургією і за обсягами зливків, вироблених на машинах безперервного лиття заготовок (МБЛЗ): середньосвітовий показник - 83% (у Росії - 52%, в Японії - 97%, в Україні -24%). Між тим технологія застосування МБЛЗ дає економію 175 кг рідкої сталі на 1 т. прокату. Удосконалення структури сталеплавильного виробництва і запровадження МБЛЗ сприятиме зниженню матеріаломісткості металургійної продукції.

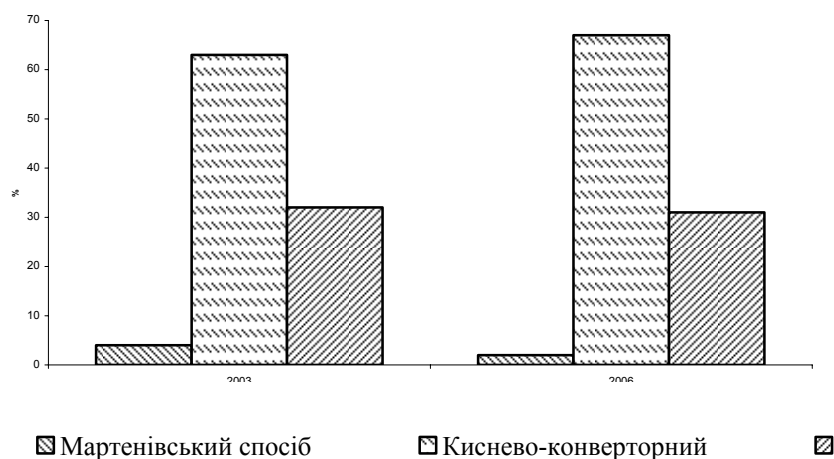


Рис. 1 Технологічна структура виробництва сталі у світі

Слід зазначити, що починаючи з 2001р., робота з модернізації виробництва на вітчизняних металургійних підприємствах помітно активізувалася. Були вишукані значні інвестиції для технічного переозброєння власних виробничих потужностей. Багато які підприємства розробили довгострокові програми розвитку терміном 5-10 р. Причому вказані заходи металургійні підприємства в основному проводили за рахунок власних накопичених коштів (табл. 2).

Показник впровадження капітальних інвестицій на основних металургійних підприємствах України за останні роки наведений у табл. 2 показує, що за останні шість років спостерігається позитивна динаміка росту капітальних інвестицій. Найбільш успішним у плані освоєння капітальних інвестицій металургійними підприємствами України був 2005 р. (5050,6 млн. грн.). Безумовним лідером виступає ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», на якому чітко реалізується програма технічного переозброєння на період до 2009 року. З 2004 р. на комбінаті здійснюється будівництво двохванного сталеплавильного агрегата, продовжується будівництво киснево-конверторного цеху, перша черга якого буде введена в експлуатацію у 2007 році. Після запуску на підприємстві буде ліквідовано мартенівське виробництво, що призведе до підвищення якості і зниження собівартості металопродукції, енергозатрат, насамперед, природного газу. Загальні затрати на технічне переозброєння на період до 2009 р. визначені у сумі 2 млрд. дол. США.

Аналогічна програма була розроблена корпорацією «Індустріальний союз Донбаса», реалізація якої розпочалася на ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського».

Позитивні темпи технічного переозброєння спостерігаються на ВАТ «Єнакієвський металургійний завод», ВАТ «Металургійний комбінат «Азон-сталь»,

ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ВАТ «Запорізький! металургійний комбінат «Запоріжсталь». Практично підійшли до завершення заплановані роботи з технічного переозброєння на ВАТ «Донецький металургійний завод», ЗАТ «Мініметалургійний завод «Істіл (Україна)» тощо.

Таблиця 2

Капітальні інвестиції на основних металургійних підприємствах України за 2000-2006 рр., млн. грн.

Підприємство	Рік					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	1828,7	1640,1	1339,1	2171,0	3046,3	5050,6
Дніпропетровська область						
ВАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Петровського»	20,2	4,1	2,6	2,8	68,6	15,3
ВАТ «Дніпропетровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Держинського»	25,8	37,3	8,8	18,7	36,4	181,7
ВАТ «Мітал Стіл Кривий Ріг»	397,4	254,5	258,2	456,6	498,3	451,5
Всього в області	475,4	331,1	317,6	504,8	656,5	718,8
Донецька область						
ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	528,1	345,5	245,5	472,4	769,9	1390,1
ВАТ «Азовсталь»	210,5	256,4	181,6	360,6	218,0	882,8
ВАТ «ДМЗ»	214,2	116,2	55,5	60,8	61,8	26,1
ЗАТ «Мініметалургійний завод «Істіл (Україна)»	---	---	14,9	155,9	34,1	167,8
ВАТ «Макіївський металургійний комбінат»	35,1	39,8	0,7	1,9	1,2	29,8
ВАТ «СМЗ»	51,6	24,8	29,9	21,2	83,7	173,3
СП ТОВ «Метален» (м. Єнакієве)	---	---	86,8	50,0	280,0	127,8
Всього в області	1040,1	782,5	624,1	1131,2	1455,5	2949,7
Запорізька область						
ВАТ «Запоріжсталь»	183,1	332,8	219,9	316,3	643,6	611,1
ВАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»»	66,8	69,8	61,2	32,2	23,6	43,3
Всього по області	287,3	494,7	348,6	375,2	688,3	685,9
Луганська область						
ВАТ «Алчевський металургійний комбінат»	13,4	22,6	44,9	152,6	205,6	662,2
Всього по області	26,0	31,8	48,8	159,8	246,0	696,2

Сьогодні на виробничих, проектних, наукових, державному рівнях мова йде про необхідність переходу на інноваційний шлях розвитку нашої промисловості, і металургії в тому числі. Але реально ніякий інноваційний розвиток гірничо-металургійного комплексу України по великому рахунку не здійснюється. Кабінет Міністрів і Верховна Рада України ще 10 років тому неодноразово розглядали Концепцію й Національну програму розвитку металургії України. Розроблені документи й ухвалені рішення щодо їхнього впровадження, взагалі, були правильними, але не підкріпленими надійними фінансовими й організаційними механізмами. На законодавчому рівні необхідно прийняти рішення про скорочення строків амортизації виробничих приміщень й устаткування підприємств.

Модель розвитку гірничо-металургійного комплексу України, заснована на експорті 80% виготовленої металопродукції, якість якої здебільшого не відповідає передовому рівню.

Основний шлях реалізації задач розвитку і реформування металургійної галузі України – широке і прискорене упровадження інновацій шляхом активізації інвестиційної діяльності всіх ланцюжків металургійного виробництва. Посилення інноваційної інвестиційної діяльності повинно: послабити вплив негативних чинників, які обмежують розвиток підприємств, забезпечити кардинальне оновлення виробничого потенціалу, випуск традиційних і нових видів продукції, скоротити витрати всіх видів ресурсів і забезпечити виконання макротехнологічних і економічних нормативів, у тому числі екологічних вимог.

Нові металургійні потужності і технології, які вводяться на підприємствах усіх форм власності, повинні відповідати пріоритетним напрямкам розвитку національної інноваційної системи, в тому числі в чорній металургії, кращим світовим показникам з технічного рівня і екологічної безпеки, виробляти продукцію згідно з державним нормативним показникам матеріало- і енергоємності.

Незважаючи на передбачувані заходи щодо модернізації, технічне відставання галузі залишається найгострішим питанням. Майже всі металургійні підприємства України працюють із підвищеною витратою матеріалів, паливно-енергетичних, трудових та інших ресурсів в порівнянні з провідними металургійними країнами.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены некоторые аспекты инновационного развития мирового металлургического комплекса. Предложены пути по созданию инновационной модели металлургической отрасли Украины через внедрение новых технологий и ликвидацию устаревших мощностей. Определен характер влияния модернизации металлургического комплекса на эффективность развития национальной инновационной системы.

SUMMARY

In article some aspects of innovative development of a global metallurgical complex are considered. Ways on creation of innovative model metallurgical branch of Ukraine through introduction of new technologies and liquidation of out-of-date capacities are offered. Character of influence modernization of a metallurgical complex on efficiency of development of national innovative system is determined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Большаков В., Тубольцев Л. Стране необходима концепция развития черной металлургии нового поколения // Металл.- 2006.- №12. - С. 15-17.
2. Ефименко Г., Нецадим В. О развитии технологической структуры черной металлургии как определяющем факторе эффективности производства // Металл - 2006- №11. - С. 6-9.
3. Загорська Т.П. Ринок металопродукції і розвиток гірничо-металургійного комплексу України // Економіка і прогнозування - 2005 - №4. - С 95-106.
4. Колесников Д. Государственная промышленная политика развития черной металлургии Украины // Пятая конференция «Металл-2006: управление, производство, торговля и потребление». - С. 1-16.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 331.105.6

ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ПОЗИТИВНИЙ ЧИННИК СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Святелик Н.П., здобувач кафедри маркетингу, Донецький національний університет

Досвід останніх років показує та підтверджує той факт, що людський капітал стає головним джерелом національного багатства. Професійні, фізичні та інтелектуальні здібності людей стають основою ефективного функціонування економіки будь-якої держави.

На сучасному етапі соціально-економічних перетворень в Україні, враховуючи нові стратегічні пріоритети розвитку, стану і тенденцій змін системи державного управління, правової бази, постає гостро питання пошуку нових, нетрадиційних шляхів вирішення проблем формування, розподілу, обміну та використання трудового потенціалу. Необхідність дослідження процесу відтворення трудового потенціалу України обумовлена зростанням ролі трудового потенціалу від ефективності відтворення якого неодмінно залежить економічний розвиток держави, а також рівень життя її громадян; поглибленням взаємозв'язків трудового потенціалу і ринку праці в Україні; необхідністю заходів удосконалення державної політики регулювання стосовно підвищення ефективності відтворення трудового потенціалу.

Суттєві надбання в дослідженні цих проблем мають вітчизняні вчені, такі як А. Базилук [1], С. Бандур, В. Онікієнко В. [3], І. Бажан [2], Грішнова О. [5], С. Гриценко, М. Калиниченко [4], А. Колот [6], Л. Шаульська [7] та інші.

Метою роботи є розкриття поняття „відтворення трудового потенціалу”, основних етапів процесу відтворення трудового потенціалу, а також проблем та тенденцій, які виникають на цих етапах.

Процес відтворення трудового потенціалу як об'єкт управління відрізняється великою своєрідністю в зв'язку з тим, що за часом всіх етапів він дорівнює активному періоду людського життя.

Відтворення трудового потенціалу – це безперервний процес соціально-економічно-демографічного розвитку трудової активності населення, який супроводжується зміною його кількісно-якісних характеристик.

Актуальність вирішення проблеми забезпечення оптимізації процесу відтворення є базовою і вона обумовлена низкою чинників: старінням трудових ресурсів та відсутністю кваліфікаційної заміни, зменшенням учнів в навчальних закладах та кількості закладів професійно-технічної освіти взагалі; низкою потребою з боку абітурієнтів в отриманні робітничих професій, що обумовлюється „не престижністю” майбутньої професії; відсутності кваліфікаційної підготовки та перепідготовки робітничих кадрів на підприємствах всіх форм власності; недостатністю проведення профорієнтаційної роботи серед учнів загальноосвітніх шкіл та інші.

Якщо звернути увагу на сучасні демографічні процеси в Україні, то їх можна охарактеризувати зниженням народжуваності та зростанням смертності населення внаслідок погіршення здоров'я людей, їх старінням, яке спричиняє скорочення чисельності населення працездатного віку, та збільшенням кількості постійного населення у віці старшому за працездатний (рис. 1). До того ж кількість постійного населення у віці молодшому за працездатний з кожним роком зменшується (рис. 2). Виходячи з цього,

можна констатувати той факт, що сьогодні в Україні спостерігається глибока демографічна криза, реальний розмір наслідків якої для країни важко передбачити.

Не зважаючи на стрімкий розвиток науково-технічної революції, повсякденне та повсюдне застосування новітніх технологій, ефективне забезпечення відтворення кваліфікованого трудового потенціалу залишається головним фактором розвитку соціально орієнтованої економіки. А від ефективності функціонування системи формування, розподілу, обміну та використання трудового потенціалу безпосередньо залежить соціальний та економічний розвиток не тільки підприємства, але й країни в цілому.

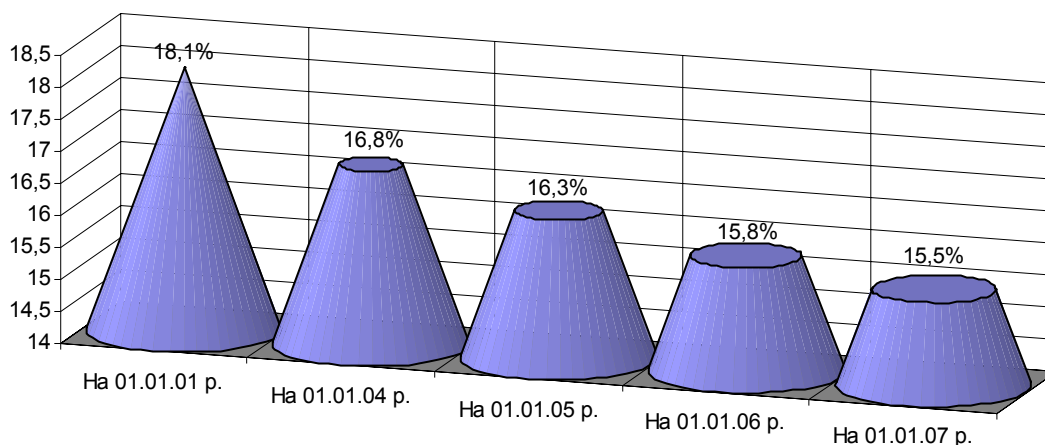


Рис. 1. Зміна кількості постійного населення в Україні за період 2004-2007 рр. у віці молодшому за працездатний (відсотків до всього населення) [8]

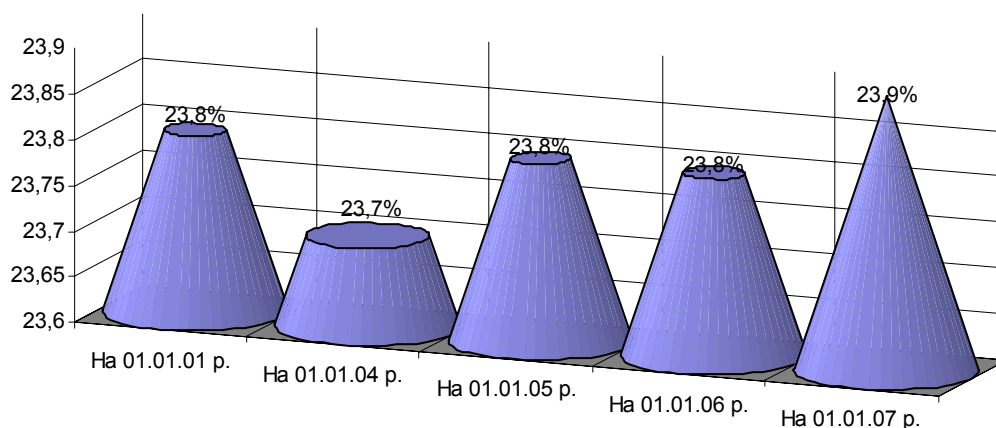


Рис. 2. Зміна кількості постійного населення в Україні за період 2004-2007 рр. у віці старшому за працездатний (відсотків до всього населення) [8]

Однак демографічна криза не є першою і останньою проблемою України щодо відтворювального циклу трудового потенціалу, тому має сенс розглянути всі етапи цього процесу, та на основі проведеного дослідження визначити основні сучасні проблеми.

На першому етапі – формування трудового потенціалу – мають важливе значення ті процеси, які пов’язані з підготовкою висококваліфікованого конкурентоспроможного персоналу, який би відповідав вимогам ринку праці. Ефективне виконання цих вимог

потребує проведення досліджень процесів зайнятості, та факторів, які впливають на формування ринку праці, і повинні мати регулярний та оперативний характер. На основі проведеного моніторингу визначаються потреби ринку праці (кваліфікація та професійний рівень необхідних спеціалістів), нові тенденції розвитку різних видів діяльності тощо.

Для вдосконалення етапу формування необхідно запровадити механізм швидкої переорієнтації навчальних закладів на забезпечення потреб економіки, які мають бути орієнтовані на випередження часу. Удосконалення та ефективність фази формування трудового потенціалу потребує також правового забезпечення та повної реалізації чинних правових норм, які потребують додаткових розробок, доповнень і змін.

Реалізація наступного етапу відтворення трудового потенціалу – розподілу – має своєю метою оптимізацію процесу збалансування попиту та пропозиції на ринку праці, а саме, забезпечення задоволення роботодавця та продавця робочої сили та ефективного використання трудового потенціалу, що закономірно веде до збільшення обсягів виробництва.

Оскільки ринок праці є динамічною системою, а його обсяги визначаються наявністю робочих місць в економіці регіону у визначений період та попитом на такі місця, тому виникає необхідність регулювання ринку праці – розробка цілого комплексу заходів для забезпечення його ефективного функціонування.

З розвитком ринкових відносин зростає роль стадії обміну у відтворенні трудового потенціалу, яка характеризується продажем власниками робочої сили своїх здатностей до праці, внаслідок чого відбувається переміщення працівників із сфери обігу до сфери матеріального виробництва. При соціально-економічному обміні відбувається позиціонування як власника робочої сили, так і її споживача. Відбувається уточнення вартості робочої сили, яка визначається фондом життєвих засобів. Важливою задачею на цьому етапі стає наближення ціни робочої сили до її вартості. [4]

Забезпечення трудових відносин між роботодавцем та працівником є основною метою етапу використання трудового потенціалу, тобто забезпечення з одного боку відповідальної продуктивної праці, а отже якості продукції, від якої залежать кінцеві результати господарської діяльності, а з другого – винагорода, оплата праці, рівень матеріального забезпечення, кар'єрного зростання, пільг та інші.

Організаційно-економічні засади реалізації механізму відтворення трудового потенціалу на етапі його використання спрямовані на забезпечення стратегічної відповідності бізнесу та спрямованості його у сферу людських ресурсів.

Враховуючи нові умови та тенденції економічного, соціального розвитку, а також входження України в світове співтовариство можна виділити проблеми, вирішення яких дозволить вдосконалити та оптимізувати функціонування механізму формування, розподілу, обміну та використання трудового потенціалу, а також вдосконалити трудові відносини:

- недостатнє інвестування охорони праці, житлового будівництва, освіти, культури, науки та інших галузей соціальної інфраструктури;
- збереження та розвиток трудового потенціалу потребує якісного правового забезпечення та реалізації чинних правових норм;
- існування незлагодженості між пропозицією в галузі підготовки фахівців окремих напрямків, з одного боку та попитом на них відповідно до потреб структурного реформування – з другого боку.
- відсутність відповідальності учбових закладів за подальше працевлаштування випускників;
- низький рівень продуктивності праці та проблеми охорони навколишнього середовища;

- недосконалість системи розподілу державного бюджету щодо соціальних потреб;
- високий податковий тиск на підприємства та недосконале податкове законодавство;
- не адаптованість системи професійно-технічної освіти до потреб ринку;
- недостатній рівень підготовки, перепідготовки та перекваліфікації робочої сили;
- недосконалість інформаційного забезпечення функціонування ринку праці;
- безробіття серед молоді, що обумовлене відсутністю досвіду;

Вирішення цих та інших проблем, які виникають на кожному з етапів відтворювального циклу потребує подальшого ретельного вивчення як механізмів взаємодії всіх компонентів, так і внутрішніх та зовнішніх процесів, що впливають на функціонування ринку праці.

Таким чином, процес відтворення трудового потенціалу має стати одним з головних напрямків державної соціально-економічної політики України, а можливе рішення перерахованих проблем може складатися з поліпшення медичного обслуговування, яке б охоплювало весь період життєдіяльності людини, збільшення інвестицій та фінансування освіти, оптимізації інформаційного забезпечення зайнятості населення, активізації діяльності центрів зайнятості, підготовки та перекваліфікації робітників, забезпечення підтримки молодим сім'ям, вдосконаленні правового забезпечення процесів формування, розподілу, обміну та використання трудового потенціалу та інші.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены сущность и этапы процесса воспроизводства трудового потенциала, освещены основные проблемы, которые возникают на этих этапах.

SUMMARY

In this article considered essence and stages the process of reproduction of labor potential and basic problems of the stages are determined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Базилук А.В. Социальная защита населения.-К.: Общество «Знание», 1992. - 100 с.
2. Бажан І. Вдосконалення державного організаційно-економічного механізму регулювання трудового потенціалу населення України // Україна: аспекти праці. – 2005 р. - №5. – стор. 13-17
3. Бандур С.І., Заяць Т.А., Онікієнко В.В., Кучинська О.О., Туранський Ю.П. Соціальні пріоритети ринку праці: методологія, практика, шляхи забезпечення / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. - К.: РВПС України НАН України, 2001. - 260 с.
4. Гриценко С.І., Калиниченко М.П. маркетингово-логістичний механізм формування ринку робочої сили: Монографія. – Донецьк, 2006 р. – 224 стор.
5. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. - 254 с.
6. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. - К.: КНЕУ, 2003. - 230 с.
7. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005 р. – 502 стор.
8. Україна у цифрах. Державний комітет статистики України. / За ред. О.Г. Осауленка. - К.: Вид-во «Консультант», 2001-2006 рр.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

Ф І Н А Н С И

УДК 339.70.053.1

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОИСКА СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УКРАИНЕ

Ванькович Д. В., кандидат экономических наук, доцент Львовский национальный университет имени Ивана Франко

Барилюк И.В., аспирант кафедры финансов, денежного оборота и кредита Львовский национальный университет имени Ивана Франко

В отличие от деятельности реального сектора экономики, основой функционирования банка является привлечение денежных средств, что требует прежде всего внедрения ими действенного механизма поиска стратегических альтернатив ресурсного обеспечения, которое сильно осложняется наличием конкуренции на финансовом рынке, под которой следует понимать стремление других его участников использовать финансовые ресурсы одних и тех же контрагентов, функционирующих в одном рыночном сегменте. В связи с этим заостряется проблема формирования соответствующего механизма управления ресурсным обеспечением банковских учреждений, ориентированного как на поддержку стабильности функционирования банковской системы, так и на достижение стратегических целей ее развития [1, 22].

Исследованием отдельных аспектов вышеупомянутой проблемы занимался и занимается целый ряд отечественных и зарубежных научных работников, среди которых следует выделить: Бицкую Н., Васюренко О., Ершова М., Зарубу О., Каминского А., Погореленко Н., Уманцева Ю., Федосик И., Черняк О. и других [2–7]. Однако существует серьезная потребность обобщения и систематизации их исследований с целью выработки действенного механизма поиска стратегических альтернатив ресурсного обеспечения банковских учреждений в Украине.

Цели статьи. Под воздействием изменений в регуляторной политике в сфере банковской деятельности, сдвигов в макро- и микроэкономической динамике, ситуации на денежно-кредитном рынке, структурных колебаний в доходах юридических и физических лиц и т.п. возможности формирования ресурсной базы коммерческого банка не остаются стабильными. Учитывая это, актуальной является разработка концептуального подхода к построению действенного механизма поиска стратегических альтернатив их ресурсного обеспечения в современных условиях, что и послужило целью данной публикации.

Финансовая основа всех видов активных операций, продажи продуктов, услуг, которые предоставляются или проводятся банками служат денежные средства. Чаще всего их рассматривают как совокупность денежных средств, являющихся собственностью банка или временно находящихся в его распоряжении и в течение определенного времени используемых по собственному усмотрению [3, 35], или как совокупность собственных, привлеченных и целевых финансовых средств банка,

находящихся в непосредственном его распоряжении и используемых по его усмотрению для осуществления полномасштабной банковской деятельности [4, 63].

Организация взаимодействия с собственниками финансовых ресурсов (агентами финансового рынка) в механизме поиска стратегических альтернатив ресурсного обеспечения банковских учреждений должна строиться на принципах рефлексивного управления. Сущность рефлексивного управления в данном контексте состоит в том, что агенту финансового рынка потенциальным заемщиком (коммерческим банком), который пытается получить доступ к финансовым ресурсам, “сообщаются” определенные данные путем информирования о возможностях расширения его поля ценностных ориентиров и интересов, которые ведут к достижению финансовых целей агента финансового рынка и тем самым стимулируют его к предоставлению финансовых ресурсов в какой-либо форме (см. рисунок 1).



Рис. 1. Схема рефлексивного управления в системе «Механизм поиска стратегических альтернатив ресурсного обеспечения банковского учреждения – агент финансового рынка»

Важная задача коммерческого банка – поддержка постоянного баланса между потребностями в ресурсах и возможностями их приобретения на условиях, обеспечивающих финансовую стойкость и удовлетворение интересов партнеров и клиентов. При этом главным принципом, которого необходимо придерживаться коммерческим банкам, является достаточность финансовых ресурсов, а именно: объем мобилизованных на финансовом рынке средств должен быть не меньше, но и не больше, чем это нужно для размещения средств в самых прибыльных операциях.

Поиск стратегический альтернатив – это создание портфеля приемлемых для банка альтернатив, ведущих к достижению одной цели (в нашем случае – ресурсного обеспечения), но различными путями. Процесс формирования портфеля стратегических альтернатив включает у себя следующие пять этапов: формирование альтернатив использования возможностей; формирование альтернатив устранения угроз внешней среды; формирование альтернатив сохранения и использования сильных сторон банка; формирование альтернатив устранения слабых сторон банковского учреждения; качественный анализ портфеля стратегических альтернатив.

Это можно сделать с помощью так называемой финансово-инвестиционной стратегии банка. Это результат принятия совокупности стратегических решений, указывающих на выбор и приоритетность использования возможных источников привлечения и расходования финансовых ресурсов [8, 25]. Финансово-инвестиционная стратегия коммерческого банка выступает в роли соединяющего звена между его поведением в финансово-кредитной сфере или на финансово-кредитном рынке и его инвестиционной активностью, то есть процессом отбора и реализации разнообразных проектов. Определение финансово-инвестиционной стратегии позволяет установить приоритетные источники финансовых ресурсов на разных этапах прогнозного периода, а также инвестиционные проекты, использующие данные ресурсы [8, 25]. Учитывая это, механизм разработки и формирования стратегических альтернатив ресурсного обеспечения коммерческих банков можно рассматривать как совокупность методов, с помощью которых реализуются конкретные процессы поступления финансовых ресурсов или удержания существующих ресурсов в воспроизводительном цикле банковского учреждения.

Важное значение в процессе разработки стратегии ресурсного обеспечения банковской деятельности имеет выделение стратегообразующие факторы, к который можно отнести: принадлежность финансовых ресурсов; финансовый потенциал источника финансовых ресурсов; доступность источника финансовых ресурсов (реальность его использования); возможность изменения влияния на банковское учреждение (увеличение или уменьшение власти); уровень риска пользования источником финансовых ресурсов (с точки зрения требований возврата используемых денежных средств); экономическая эффективность использования финансовых ресурсов.

Для построения общей стратегии по каждому от второго до шестого факторов проведем дифференциацию их на три составляющие и сформируем стратегические альтернативы $S_j^i (i = 1 \div 9; j = 2 \div 6)$. Общий принцип их построения приведен в таблице 1.

Использование данных таблицы 1 дает возможность построить общую стратегию ресурсного обеспечения S. Пускай при этом S_j^i - выбранная стратегическая альтернатива типа j (i_j - номер выбранной стратегической альтернативы). Тогда общая стратегия может быть представлена следующим образом:

$$S = \{S_2^{i_2}, S_3^{i_3}, S_4^{i_4}, S_5^{i_5}, S_6^{i_6}\}. (1)$$

В целом можно сделать вывод, что предложенный подход к формированию стратегий дает возможность повысить эффективность управленческой деятельности в банке за счет повышения уровня обоснованности стратегий и комплексного характера их формирования.

Таблица 1

Стратегические альтернативы ресурсного обеспечения банка

Принадлежность средств	Финансовый потенциал			Доступность			Власть			Риск возврата			Экономический эффект		
	S_2^1	S_2^4	S_2^7	S_3^1	S_3^4	S_3^7	S_4^1	S_4^4	S_4^7	S_5^1	S_5^4	S_5^7	S_6^1	S_6^4	S_6^7
Собственные															
Привлеченные	S_2^2	S_2^5	S_2^8	S_3^2	S_3^5	S_3^8	S_4^2	S_4^5	S_4^8	S_5^2	S_5^5	S_5^8	S_6^2	S_6^5	S_6^8
Заемные	S_2^3	S_2^6	S_2^9	S_3^3	S_3^6	S_3^9	S_4^3	S_4^6	S_4^9	S_5^3	S_5^6	S_5^9	S_6^3	S_6^6	S_6^9
1	Большой			Высокий			Укрепление			Значительный			Значительный		
2	Средний			Средний			Сохранение			Допустимый			Незначительный		
3	Низкий			Низкий			Потеря			Незначительный			Отсутствует		

Источник: составлено нами

Итак, современным условиям осуществления экономических преобразований в Украине свойственно принципиальное изменение оценки роли и значения банковской системы в экономике, которая, по своей сути, становится важнейшей составляющей механизма реализации воспроизводительных отношений. Степень ее стойкости в значительной мере характеризует состояние экономики в целом и способность отвечать по своим обязательствам, а также обеспечивать прибыльность на уровне, достаточном для нормального функционирования в конкурентной среде. Учитывая это, актуальным и дальше остается моделирование путей и источников ресурсного обеспечения банковских учреждений в Украине.

РЕЗЮМЕ

У статті запропонований концептуальний підхід щодо побудови дієвого механізму пошуку стратегічних альтернатив ресурсного забезпечення вітчизняних банківських установ в сучасних умовах.

SUMMARY

The new approach of a construction the best mechanism of searching for the strategic alternatives of the domestic banks resources ensuring in the modern conditions is suggested in the article.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Васюренко О., Погореленко Н. Організація управління стійким розвитком банківської установи // Вісник Національного банку України. – №6. – 2006. – С. 22-25.
2. Бицька Н. Банківський капітал в економіці України // Вісник Національного банку України. – №1. – 2006. – С. 48-50.
3. Заруба О. Ресурсне забезпечення банку: розробка моделі // Вісник Національного банку України. – №8. – 1998. – С.35-37.

4. Васюренко О., Федосік І. Ресурсний потенціал комерційного банку // Банківська справа. – №1. – 2002. – С. 58-64.
5. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. – №12. – 2006. – С. 20-37.
6. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // Вісник Національного банку України. – №10. – 2006. – С. 60-64.
7. Хоминич И.П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., – 1998. – 156 с.
8. Щелкунов В.И., Колбушкин Ю.П. Стратегия финансово-инвестиционной деятельности. – К.: КМУТА; 1999. – 44 с.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 504:001.12(477)

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПОДАТКОВУВАННЯ ВУГЛЕЦЕВИХ КВОТ

*Гомаль І.І., к.т.н., професор кафедри «Управління виробництвом» ДонНТУ
Рябич О.М., асистент кафедри «Управління виробництвом» ДонНТУ*

Екологія сьогодні ставить перед людством непросту задачу — стабілізувати клімат або хоча б пом'якшити наслідки, що насуваються із зміною клімату. Для України проблема впливу парникових газів на зміну клімату є також дуже актуальною. Їй загрожують аномальні температурні умови, перетворення степів південного регіону в пустель, затоплення прибережних регіонів Чорного й Азовського морів, гострий брак питної води в південних та східних областях. Це все загрожує економічному розвитку країни вже в наступні десятиріччя [1]. Тому приділення належної уваги розробці ефективної внутрішньої нормативно-правової бази з регулювання антропогенних викидів парникових газів в атмосферу, задля попередження глобальної катастрофи є пріоритетним завданням.

Головна проблема полягає в тім що вигоди від скорочення викидів парникових газів одержує все суспільство, у той час як витрати з реорганізації виробництва повинні нести окремі суб'єкти господарювання. В ринкових умовах підприємствам не вигідно боротися з викидами парникових газів, тому що це приносить лише збитки. Отже, необхідний пошук таких економічних механізмів, які зацікавили б суб'єктів господарювання в скороченні викидів парникових газів.

Після вступу в дію Кіотського протоколу для України відкрилися альтернативні джерела фінансування проектів зі скорочення викидів парникових газів на основі механізмів міжнародного співробітництва з одержанням істотних переваг соціально-економічного й екологічного характеру. Наприклад, Міністерством охорони навколишнього середовища на 1 листопада 2007 р. зареєстровано 81 проект спільного впровадження, сумарна кошторисна вартість яких складає близько 3,6 млрд. євро. Надлишки одиниць установленої кількості за перший період зобов'язань становлять більш 2500 млн. т CO₂ - екв., їх реалізація дозволить залучити в економіку держави близько 25 млрд. євро іноземних інвестицій та значно поліпшити навколишнє природне

середовище [2]. Слід також зазначити, що попередження проблеми кліматичних змін шляхом підвищення енергоефективності та розвитку відновлюваних джерел енергії повністю збігається з метою досягнення Україною енергетичної незалежності та зниження енергоємності виробництва.

Проте, в Указі президента України № 658/2007 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 червня 2007 року «Про стан та проблеми імплементації Україною Рамкової конвенції ООН про зміну клімату» [3], йдеться про незадовільну імплементацію Кіотського протоколу та необхідність удосконалення нормативно-правової бази з регулювання антропогенних викидів парникових газів в атмосферу на національному рівні. Наголошується, що неналежне використання механізмів Кіотського протоколу може негативно відбитися на потенційних можливостях України забезпечити у довгостроковій перспективі зниження викидів парникових газів.

Потрібно формувати чітку національну політику, щодо регулювання антропогенних викидів парникових газів в атмосферу, відзначив голова української делегації В. Нахлупін на XIII - й Конференції Сторін Рамкової конвенції ООН про зміну клімату і III - й Зустрічі Сторін Кіотського протоколу в м. Балі [4].

Таким чином, метою статті є дослідження проблем національного правового регулювання скорочення викидів парникових газів в атмосферу, сутність вуглецевих квот в рамках вимог Кіотського протоколу та оподаткування вуглецевих квот в контексті національних податкових законів.

На виконання Національного плану заходів з реалізації положень Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, що затверджений Розпорядженням № 346-р Прем'єр-міністра України від 18 серпня 2005 р. [5] прийнятий ряд законодавчих актів, що є необхідною нормативно-правовою базою для регулювання скорочення викидів парникових газів в атмосферу та реалізації проектів спільного впровадження в Україні.

Зокрема, Постановою Кабінету Міністрів України № 206 від 22 лютого 2006 р. прийнято «Порядок розгляду, схвалення та реалізації проектів, спрямованих на зменшення обсягу антропогенних викидів або збільшення абсорбції парникових газів, згідно з Кіотським протоколом до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату».

Видані та зареєстровані у Мін'юсті накази Мінприроди від 17 липня 2006 р. № 341 «Про затвердження вимог до документів, в яких обґрунтовуються обсяги антропогенних викидів і абсорбції парникових газів, для одержання листа-підтримки власником джерела викидів, на якому планується реалізація проекту спільного впровадження» та № 342 «Вимоги до підготовки проектів спільного впровадження», якими затверджено вимоги до документів для отримання листів-підтримки та листів-схвалення проектів спільного впровадження.

Прийняті постанови Кабінетом Міністрів України від 10 квітня 2006 р. № 468 «Про порядок координації заходів щодо виконання зобов'язань України за Рамковою конвенцією Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату та Кіотським протоколом» та від 21 квітня 2006 року № 554 «Про затвердження Порядку функціонування національної системи оцінки антропогенних викидів з джерел і абсорбції поглиначами парникових газів, які не регулюються Монреальським протоколом», якими передбачено організацію та координацію діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади з метою виконання міжнародних зобов'язань України.

За даними інформаційної компанії Point Carbon [6] Україна на початку 2008 р. стала лідером рейтингу країн приймаючих проекти спільного впровадження, вдало пройшла оцінку Попереднього звіту міжнародною групою експертів, що дозволить

одержати статус країни, якій дозволено використовувати гнучкі механізми Кіотського протоколу. Дані зміни збільшать, як передбачається, інтерес до українських вуглецевих квот на глобальному ринку.

Однак, в даний час в Україні, на наш погляд, для ефективної імплементації Кіотського протоколу існує ряд проблем, які в першу чергу необхідно вирішувати:

- не повністю сформована законодавча база. Не прийнятий Закон України «Про державну політику й економічний механізм регулювання викидів та поглинання парникових газів», який Національним планом передбачалося затвердити ще в 2006 році. [5]. Тому невідомо, яким чином буде здійснюватися регулювання передачі одиниць скорочень викидів, в той же час заліковий період з створення одиниць скорочення викидів поки ще обмежується періодом 2008–2012 рр.;

- не створено інфраструктуру по веденню Національного реєстру одиниць викидів та поглинання парникових газів;

- не розроблено регіональні плани заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату;

- відсутність власного досвіду з того, якими шляхами та засобами скорочення викидів парникових газів домогтися найбільшої ефективності (в першу чергу, економічної). Отже, до реалізації проектів спільного впровадження необхідно залучення різних фахівців, таких як юристи, аудитори, технічні фахівці, фінансисти, що розбираються у специфіці технологічних процесів, що приводять до викидів парникових газів в атмосферу;

- недостатньо кваліфікації і знань про глобальний вуглецевий ринок, ринок проектів спільного впровадження для підприємств, про оцінку ризиків і прибутковості;

- складність документації і її технічної складової. Необхідність розуміння міжнародних і національних вимог і процедур на початковій стадії реалізації Кіотського протоколу.

Слід також відзначити, що механізм спільного впровадження є вкрай важливим для українських приватних та державних підприємств для залучення західних інвестицій на проекти зі зниження викидів парникових газів, тому держава повинна цей механізм активно підтримувати, а не створювати нові бар'єри.

Одним з важливішим із заходів Національного плану є підготовка проекту Закону України про гармонізацію законодавства України. Однак, в першу чергу необхідно визначити сутність вуглецевих квот в рамках вимог Кіотського протоколу, зокрема одиниць встановленої кількості (ОВК) та одиниць скорочень викидів (ОСВ), що позначають зниження викидів парникових газів ($1 \text{ ОУК} = 1 \text{ ОСВ} = 1 \text{ т CO}_2 - \text{екв.}$).

Що це за продукт і на якому ринку він повинен продаватися?

Вуглецеві квоти — це специфічний вид «продукції». Віртуальна природа і розрахунковий характер такого товару потребує специфічної і складної інфраструктури для його оформлення та реалізації. Для оподаткування вуглецевих квот дуже важливим є законодавчо затвердити — яким чином слід розглядати в національному реєстрі цей товар: матеріальний або нематеріальний актив, цінний папір (в теперішній час немає письмових сертифікатів) чи це послуга з скорочення викидів парникових газів, що надається однією державою іншій.

Повернемося до українського законодавства та спробуємо розібратися у суті вуглецевих квот, зокрема одиниць скорочення викидів.

Згідно Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» [7]:

Товари — це матеріальні та нематеріальні активи, а також цінні папери, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення. Головні особливості одиниць скорочення викидів, як товару представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Головні особливості одиниць скорочення викидів як товару [9]

Дата виробництва	Щорічно за період з квітня 2008 р. по 2012 р.
Об'єм виробництва	Від 50 до 2 000 тис. т в рік. Може бути постійним або змінним
Якість	Проекти або гарантії
Постачання	В Національний реєстр покупця
Оплата	З угоди сторін — після поставки або передоплатою
Оцінені збитки	З угоди сторін — потенційно пропонуються покупцю з урахуванням ринкової ціни ОСВ

Матеріальний актив — це основні фонди та оборотні активи у будь-якому виді, що відрізняються від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів.

Нематеріальний актив — це об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.

Цінні папери — згідно закону «Про цінні папери та фондовий ринок» [8] документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам. Документ, що засвідчує право володіння або відносини позики та відповідає вимогам, встановленим законодавством про цінні папери.

Згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» ст.1.20 [7] ціною одиниці скорочення викидів має бути звичайна ціна (яка відповідає рівню справедливих ринкових цін), що визначена сторонами договору. Справедлива ринкова ціна — це ціна, за якою товари передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари, а покупець бажає їх отримати за відсутності будь-якого примусу, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари, а також ціни, які склалися на ринку ідентичних товарів. У разі коли на відповідному ринку товарів не здійснюються операції з ідентичними товарами, згідно ст.1.20.6 [7], або якщо неможливо визначити їх ціну через відсутність або недоступність відповідної інформації, звичайною ціною вважається ціна договору. Таким чином, ціна одиниць скорочення викидів, як товару має бути визначена у договорі.

Однак, якщо розглядати одиниці скорочення викидів, як цінні папери, то їх ціна, згідно Закону України «Про цінні папери» [8] має бути фіксованою.

Розглянемо недоліки та переваги звичайної та фіксованої ціни одиниць скорочення викидів, що представлені в табл. 2.

В будь-якому випадку цінові межі одиниць скорочення викидів визначатиме ринок, сутність якого у наступному: купити (або створити) вуглецеві одиниці, як можливо дешевше і продати їх дорожче.

Вітчизняні фахівці схиляються к тому, що необхідно формувати ринок деривативів [10]. Дериватив — стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах у майбутньому [11]. До деривативів належать: форвардний та ф'ючерсний контракти, опціон.

Таблиця 2

Ціна одиниць скорочення викидів

	Переваги	Недоліки
Справедлива	1. Можливість підвищення ціни. 2. Просте ціноутворення на основі спот-ринку.	1. Схильність до мінливості ринку. 2. Недостатньо для фінансування.
Фіксована	1. Гарантоване надходження доходу. 2. Сприяє збільшенню фінансування. 3. Захист від мінливості ринку.	1. Можливість втрати переваг на ринку. 2. Ціноутворення засновано на багатьох факторах і складне.

Форвардний контракт — стандартний документ, який засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу під час укладення такого форвардного контракту. При цьому будь-яка сторона форвардного контракту має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони контракту або у випадках, визначених цивільним законодавством. Претензії щодо невиконання або неналежного виконання форвардного контракту можуть пред'являтися виключно емітенту такого форвардного контракту. Продавець форвардного контракту не може передати зобов'язання за цим контрактом іншим особам без згоди покупця форвардного контракту. Покупець форвардного контракту має право без погодження з іншою стороною контракту в будь-який момент до закінчення строку дії (ліквідації) форвардного контракту продати такий контракт будь-якій іншій особі, включаючи продавця такого форвардного контракту.

Ф'ючерсний контракт — стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) цінні папери, товари або кошти у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту. При цьому будь-яка сторона ф'ючерсного контракту має право відмовитися від його виконання виключно за наявності згоди іншої сторони контракту або у випадках, визначених цивільним законодавством. Покупець ф'ючерсного контракту має право продати такий контракт протягом строку його дії іншим особам без погодження умов такого продажу з продавцем контракту.

Опціон — стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону. Перший продавець опціону (емітент) несе безумовне та безвідкличне зобов'язання щодо продажу цінних паперів (товарів, коштів) на умовах укладеного опціонного контракту. Будь-який покупець опціону має право відмовитися у будь-який момент від придбання таких цінних паперів (товарів, коштів). Претензії стосовно неналежного виконання або невиконання зобов'язань опціонного контракту можуть пред'являтися виключно емітенту опціону. Опціон може бути проданий без обмежень іншим особам протягом строку його дії.

Таким чином, на нашу думку, для одиниць скорочення викидів потрібно формувати ф'ючерсний ринок, тому що їх ціна фіксується на момент виконання зобов'язань сторонами контракту, це є дуже важливим для хеджування цінових ризиків одиниць скорочення викидів в умовах невизначеності економічної кон'юнктури вуглецевого ринку. Слід зазначити, що на форвардному ринку та ринку опціонів фіксація ціни одиниць скорочення викидів відбуватиматися під час укладення

контрактів або в рамках певного періоду часу. Ще одна важлива перевага ф'ючерсних контрактів перед форвардними полягає в їх ринкової ліквідності, тобто можливості продажу або покупки на біржовому ринку.

Дуже важливо відповісти на питання підпадають чи ні одиниці скорочення викидів під дію національних податкових законів, таких як:

- Закон України «Про податок на додану вартість».
- Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств».
- Закон України «Про цінні папери».

Згідно Закону України «Про податок на додану вартість» [12], якщо одиниці скорочення викидів будуть розглядатися, як товар, то при продажі останніх — ставки ПДВ будуть фіксовані 20% і 0%.

Базою оподаткування операції з поставки товарів, згідно ст. 4 вищезазначеного Закону є договірна (контрактна) вартість, визначена за вільними (справедливими) цінами, з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів. Отже, базою оподаткування одиниць скорочення викидів має бути ціна їх продажу.

Однак, яка ставка ПДВ буде використовуватися при експорті одиниць скорочення викидів, це дуже важливе і проблематичне питання. Тому що при експорті товару застосовується митне оформлення і нульова ставка ПДВ. Але яким чином будуть оформлятися одиниці скорочення викидів, що буде вказано в митній декларації. Дане питання необхідно затвердити на законодавчому рівні.

У тому випадку, якщо одиниці скорочення викидів будуть розглядатися як цінні папери, то при їх продажі ПДВ не буде застосовуватися. Тому що, згідно ст. 3.2.1 Закону України «Про податок на додану вартість» не є об'єктом оподаткування операції з: випуску, розміщення у будь-якій формі цінних паперів, що випущені в обіг суб'єктами підприємницької діяльності, Національним банком України, Міністерством фінансів України, органами місцевого самоврядування відповідно до закону (включаючи інвестиційні та іпотечні сертифікати, сертифікати фонду операцій з нерухомістю, деривативи та ін.).

Однак одиниці скорочення викидів не є цінними паперами, тому що номінальна вартість цінних паперів фіксована, в той час як вартість одиниць скорочення викидів може бути фіксована або вільна.

При одержанні послуг зі скорочення викидів парникових газів від нерезидентів, згідно ст. 1.4 Закону України «Про податок на додану вартість» — український суб'єкт господарської діяльності має заплатити 20% ПДВ на такі послуги від імені нерезидента, але збільшить свій кредит по ПДВ.

Особливостями оподаткування одиниць скорочення викидів, згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [7] є наступне:

- Фіксована ставка оподаткування доходу від продажу одиниць скорочення викидів в розмірі 25%;
- У продавця одиниць скорочення викидів виникає валовий дохід від продажу товарів;
- Авансові платежі за одиниці скорочення викидів відносяться у валовий дохід;
- У покупця одиниць скорочення викидів — резидента виникають валові витрати, якщо він використовує їх у своєї господарській діяльності (наприклад, перепродає);
- При реалізації проектів спільного впровадження, витрати продавця одиниць скорочення викидів мають бути віднесені на валові витрати;
- При безкоштовно отриманих товарах і послугах виникає дохід і у «продавця» і

у «покупця»;

– При бартерній операції — доходи визначаються, виходячи зі звичайних цін.

З огляду на вищевикладене, можна зробити кілька узагальнюючих висновків:

1. Вуглецеві квоти — це специфічний вид «продукції». Віртуальна природа і розрахунковий характер такого товару потребує специфічної і складної інфраструктури для оформлення та реалізації.

2. Одиниці скорочення викидів — це товар у майбутньому часі, що прямо залежить від ступеня реалізації проекту та містить у собі частку ризику, який враховується при ціноутворенні (чим вище ризик, тим нижче ціна і навпаки).

3. В податкових цілях трактувати одиниці скорочення викидів необхідно, як товар.

4. Цінові межі одиниць скорочення викидів повинен визначати ринок деривативів.

5. Для одиниць скорочення викидів потрібно формувати ф'ючерсний ринок, тому що їх ціна фіксується на момент виконання зобов'язань сторонами контракту.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы проблемы национальной правовой регуляции сокращения выбросов парниковых газов в атмосферу, сущность углеродных квот в рамках требований Киотского протокола и некоторые аспекты налогообложения углеродных квот в контексте национальных налоговых законов.

SUMMARY

Problems of the national legal adjusting of reduction of the troop landings of hotbed gases in an atmosphere, essence of carbon quotas within the framework of requirements of Kiotskogo of protocol and some aspects of taxation of carbon quotas in the context of national tax laws.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Булгакова М. Ратифікація та стан впровадження Україною Рамкової конвенції ООН про зміну клімату та Кіотського протоколу до неї // Екологія-Право-Людина № 2–3 (32–33) 2007. — С.9–14.
2. Довідка Мінприроди України „Про підсумки роботи Міністерства охорони навколишнього природного середовища України за 2006 рік та головні завдання на 2007 рік” // Міністерство охорони природного середовища України. — <http://mern.gov.ua>.
3. Указ президента України № 658/2007 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15 червня 2007 року «Про стан та проблеми імплементації Україною Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» // <http://www.liga.net>.
4. Виступ глави української делегації Віталія Нахлупіна на сегменті високого рівня на XIII - й Конференції Сторін Рамкової конвенції ООН про зміну клімату та III - й Зустрічі Сторін Кіотського протоколу на острові Балі Республіки Індонезія // <http://www.neia.gov.ua>.
5. Розпорядження КМУ від 18 серпня 2005 року № 346 «Національний план заходів з реалізації положень Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату».
6. Коментарий рейтинга стран, принимающих проекты СО 15.02.08 // Інформаційний центр “PointCarbon” — <http://www.pointcarbon.com>.
7. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». Вводиться в дію Постановою ВР N 335/94-ВР від 28.12.94, ВВР 1995, N 4, ст. 29. (Із змінами, внесеними

згідно із Законами N 107-VI (107-17) від 28.12.2007).

8. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» // Відомості Верховної Ради, 2006, N 31, ст. 268.

9. Особенности договорных прав и обязанностей в рамках СО. «EcoSecurities» // Материалы Международной конференции по проектам совместного осуществления в Украине "Изменение климата и бизнес" 21–22 ноября 2007 Киев, Украина.

10. *Дмитрий Ивануса*. Проекты совместного осуществления: налоговые аспекты // «Изменение климата и бизнес»: Материалы Международной конференции по проектам совместного осуществления (21–22 ноября 2007 г.) // Інформаційний центр "PointCarbon" — <http://www.pointcarbon.com>.

11. Экономический словарь: банковское дело, фондовый рынок (украинско-английско-русский толковый словарь). Авторы: Алексеенко Л. М., Алексеенко В. М., Юркевич А. И. // <http://www.upb.com.ua>.

12. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03 квітня 1997 року №168/97-ВР зі змінами та доповненнями // Податки. Податковий облік. Система оподаткування в Україні — <http://www.nalogi.ho.com.ua>.

Надійшла до редакції 07.03.2008 року

УДК 330.322:657.92:658

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Гринкевич С.С., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

Система венчурного фінансування інноваційних проектів являє собою альтернативне і разом з тим перспективне джерело залучення необхідних інвестицій, призначене для розвитку малого і середнього бізнесу. Інститут венчурного фінансування (або інвестування ризикового капіталу) служить потужним каталізатором розвитку зростаючого інноваційного сектору вітчизняної економіки.

Будь-яке вітчизняне промислове підприємство, стратегічна ціль якого – досягнення високої конкурентоспроможності та надійна, міцна і тривала позиція на цільовому ринку, повинно на постійній основі залучати інвестиції для реалізації інноваційних проектів. Реалізація інноваційних проектів забезпечує досягнення високих показників, які впливають на кінцеві результати діяльності підприємства, зокрема на зростання комплексного показника, що відображає вартість підприємства (вартість бізнесу) на зазначену дату. В сучасних умовах розвитку світової економіки лише венчурне інвестування дасть змогу підприємству розвиватись на довгострокову перспективу.

Значний внесок у розвиток теорії венчурного капіталу, його організаційно-функціональних та інституційних форм здійснили такі зарубіжні вчені, як: Х. Альбах, Д. Аром, М. Вільямс, П. Друкер, В. Зомбарт, В. Мітчерліх, Г. Менш, Е. Вітте, К. Маркс, Р. Шмідт, Р. Кларк, Д. Фреар, Р. Хофат, К. Хубієв, Й. Шумпетер, та ін.

Слід зазначити, що нині світова економічна наука досліджує проблеми, пов'язані із венчурним капіталом, що функціонує переважно в умовах розвиненої

ринкової економіки, в якій уже створилася така її складова як економіка знань та існують ефективні механізми її забезпечення. Але, не зважаючи на те, що в Україні лише формуються умови для розвитку венчурного капіталу, теоретико-методологічні проблеми щодо його становлення вже досліджуються вітчизняними економістами. Серед них слід відзначити роботи Г. Андрощука, Л. Антонюк, О. Батури, А. Бондаренко, Є. Задорожного, В. Новікова, С. Покропивного, А. Поручника, І. Софіщенко, А. Степаненка та інших.

Метою статті є розкриття сутності і закономірностей становлення та розвитку українського ринку венчурного фінансування в системі оцінки вартості бізнесу.

У вітчизняних підприємств можливості для фінансування інноваційних проєктів за рахунок власних коштів дуже обмежені у зв'язку з низькою рентабельністю їх діяльності. В той же час, використання позикових коштів стримується високим кредитним відсотком та небажанням з боку більшості фінансових установ інвестувати ризиковані проєкти. Незадовільні обсяги і темпи здійснення інноваційної діяльності в Україні свідчать про недосконалість механізмів фінансування інноваційних проєктів, що визначає необхідність пошуку шляхів активізації інноваційної діяльності в умовах значної обмеженості матеріально-технічних та фінансових ресурсів. В економічно розвинутих країнах розвиток інноваційної діяльності все більш визначає венчурне підприємництво. Для вітчизняної науки і практики венчурний капітал виступає специфічною категорією і порівняно новою формою фінансування високотехнологічних інноваційних проєктів, які характеризуються достатньо високою невизначеністю і ризиком.

Діяльність фондів венчурного інвестування стала можливою після прийняття Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 року. До появи вказаного закону в країні з середини 1990-х років існували інвестиційні і взаємні фонди, що створювалися спеціально в цілях забезпечення процесів масової приватизації. Серед них можна назвати Western NIS Enterprise Fund (150 млн. дол., виділених урядом США для освоєння в харчовій промисловості, сільському господарстві, виробництві будівельних матеріалів, фінансовому секторі України), Sigma Blayzer (капітал - 100 млн. дол.), фонд прямих інвестицій «Україна» (капітал - 22,5 млн. дол., більша частина якого була внесена ЄБРР, МФК, Greditanstalt Investment Bank AG, Commercial Capital, Банком Бостона і приватними івесторами). Крім того, функціонували такі фонди та компанії венчурного інвестування, як Black Sea Fund, компанії «Euroventures Ukraine» та «Інеко», фонд «Дніпро». До 2003 року кількість таких фондів скоротилася з 329 до 129, а ті, що залишилися були ліквідовані або реорганізовані відповідно до закону.

У грудні 2005 року компанія Draper Fisher Jurvetson (DFJ), до складу якої входять 20 фондів із сукупним інвестиційним капіталом понад 3 млрд. дол., відкрила в Україні технологічний венчурний фонд «DFJ Nexus». Протягом найближчих 10 років фонд планує залучити від 50 до 100 млн. дол. на розвиток високотехнологічних компаній у країнах колишнього СРСР [1].

Саме ж венчурне інвестування є різновидом прямих інвестицій. По суті - це залучення капіталу на кілька років (зазвичай 4-6 років) в компанії, що мають шанси швидкого росту. Розподіл спільних ризиків між венчурним інвестором і підприємцем, довгий період співіснування і відкрите декларування обома сторонами своїх цілей на початковому етапі спільної роботи - складові ймовірного, але не автоматичного успіху. Однак, саме такий підхід представляє собою головну відмінність венчурного інвестування від банківського кредитування або стратегічного партнерства.

Венчурне фінансування може проводитись на будь-якій стадії життєвого циклу

підприємства: початковій, ранній, розширення або реструктуризації. Першочергової підтримки потребують новостворені підприємства. Однак, статистика свідчить, що у всіх країнах венчурна індустрія в цілому, за винятком США, має відносно низький рівень інвестицій в компанії, що знаходяться на початковій та ранній стадіях розвитку. Це пов'язано з великим ризиком отримання прогнозованої ставки доходу. Але, якщо компанії не отримають хорошої підтримки на старті, життєздатність інвестицій на пізніх стадіях знижується. Для зменшення ризику венчурні капіталісти диверсифікують портфель інвестиційних проектів. Типовий портфель американського венчурного капіталіста наведено в таблиці 1 [2].

Таблиця 1

Віддача інвестованого капіталу залежно від стадії реалізації венчурного проекту

Стадії ризикових вкладень	Структура інвестиційного портфелю, %	Віддача від інвестицій, в % за рік
Початкова або стартова	10	60 чи більше
Рання	20	більше 50
Розширення	40	від 35 до 40
Злиття і викуп	30	більше 30

Дані таблиці 1 свідчать про те, що венчурні капіталісти на ранніх стадіях життєвого циклу венчурного інвестиційного проекту отримують більший дохід в порівнянні зі стадіями розширення або реструктуризації компанії.

Відомо також, що малим підприємствам досить важко отримати необхідне фінансування на прийнятних умовах, оскільки інвестори вважають за краще мати справу з великими і вже стабільними, закріпленими на ринку підприємствами. Приватні інвестори також не охоче фінансують молоді високотехнологічні компанії. Держава за допомогою комплексу певних заходів може сприяти подоланню цих «вузьких місць» ринку інвестицій. Як свідчить практика, для підтримки компаній на ранніх етапах розвитку найефективнішими виявляються такі види венчурних програм:

- державні прямі інвестиції;
- пільги, що надаються інвесторам у МСП;
- забезпечення акціонерного капіталу венчурних фондів.

Участь венчурного капіталу в інноваційному процесі являється принципово важливим фактором в розвитку будь-якої національної економіки. В Україні тенденції абсолютно інші — кошти венчурних фондів інвестуються в будівництво і нерухомість і поки слабо орієнтовані на «хай-тек» технології. Це свідчить, що орієнтація класичних венчурних фондів на інноваційні проекти, технопарки та технополіси поки що не притаманна українському венчурному капіталу. Все таки він схильний, не надто диверсифікуючи активи, реалізовувати середньоризикові інвестиційні проекти з використанням операцій з фінансовими активами та нерухомістю.

За сучасних умов в Україні, коли ринок в науково-технічній сфері тільки формується, держава повинна узяти на себе ініціативу створення мережі інноваційних фондів за участю власних коштів із залученням на правах партнерів або акціонерів широкого кола приватних інвесторів. Участь держави у створенні мережі інноваційних науково-технічних фондів у якості співзасновника дозволить їй набувати і реалізовувати особисті й майнові права на об'єкти промислової та інтелектуальної власності, виконувати делеговані їй функції фінансового забезпечення і комерційної реалізації нововведень. Реалізація державою прав управління та майнових прав на нематеріальні активи через інноваційні фонди робить її суб'єктом ринкової економіки, який вкладає капітал у початкові стадії нових напрямків розвитку інноваційного

процесу по мірі їх економічної реалізації і створює умови для венчурних інвестицій в інноваційний процес. Це дуже важливо, оскільки політика передбачення бюджетних видатків на інноваційну діяльність коштами позабюджетних інноваційних фондів, які діють на принципах венчурного фінансування, для розвитку науково-технічного потенціалу країни необхідна і виправдана [3].

Очевидним є те, що ефективно конкурувати як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках зможуть лише ті вітчизняні підприємства, які дотримуватимуться інноваційного типу розвитку. Однак, згідно статистичних даних, кількість інноваційно-активних підприємств в Україні, у порівнянні з розвинутими країнами світу, є мізерною. Однією з вагомих причин цього є, як було зазначено, відсутність фінансів у вітчизняних підприємств. Державна політика в сфері інноваційної діяльності повинна сприяти зростанню кількості впроваджених у виробництво нових видів продукції та технологій шляхом інвестування венчурного капіталу в підприємства. Нововведення виступають головним джерелом конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах. А зростання рівня конкурентоспроможності сприяє, як відомо, зростанню вартості бізнесу.

Історія розвинених країн свідчить, що малі підприємства, які досягли значного успіху в бізнесі, використовували венчурний капітал. Зокрема, фірми, які були лідерами в комп'ютерній галузі, в кожному наступному поколінні, були профінансовані безпосередньо венчурним капіталом.

Сьогодні венчурні фонди є локомотивом інвестиційного бізнесу, який пов'язує реальний сектор вітчизняної економіки з фінансовим ринком. При використанні механізму венчурного інвестування важливим є те, що гроші не виходять із економіки України. Навіть якщо це нерезидент, податки будуть сплачені в Україні як під час реалізації проекту (податки і збори, заробітна платня, робочі місця), так і при завершенні і виході з інвестицій. Венчурні фонди дають механізм роботи в Україні грошей із оффшорів.

Кінцевим економічним результатом ефективного використання венчурного капіталу переважно є, як було зазначено раніше, зростання вартості бізнесу.

В світовій практиці основними факторами, що сприяють розвитку венчурної індустрії є [4]:

- наявність науково-освітньої бази – потужних дослідних секторів, наукових шкіл, які безперервно проводять дослідження;
- зрілість фінансового ринку – розвиненість фінансових інститутів, наявність фондового ринку;
- політична і макроекономічна стабільність;
- стабільний попит зі сторони держави і приватного сектору на наукові дослідження і розробки;
- наявність вільних грошей в економіці.

Як показує досвід, переважна кількість наведених чинників в Україні в тій чи іншій мірі відсутні. В результаті, український ринок венчурного капіталу не демонструє стрімкого росту. Його розвиток стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній, відсутністю гарантій для інвестора.

Вітчизняний ринок венчурного фінансування є недостатньо науково дослідженим, а результати існуючих досліджень не завжди успішно реалізуються на практиці. Ми зобов'язані співставити зарубіжний досвід з врахуванням особливостей розвитку нашої країни і зробити все, щоб венчурний бізнес в Україні, в класичному його розумінні, теж запрацював на всю потужність. У цьому, в першу чергу, повинна

бути зацікавлена держава, адже венчурне інвестування сприяє підвищенню вартості бізнесу, який має важливе стратегічне значення для довгострокового зростання національної економіки.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности украинского рынка венчурного финансирования в системе оценки стоимости бизнеса; изложены факторы, которые влияют на развитие венчурной индустрии.

SUMMARY

The peculiarities of Ukrainian market of venture financing in the system of valuation of the value of business are explained. Factors that influence on the development of the venture industry a given.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. www.uaib.com.ua.
2. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособ. / Царев В.В., Кантарович А.А. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Грозний І.С. Стратегія виводу венчурного капіталу з інноваційного проекту // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. - Випуск 18. Частина 1. – С. 160-165.
4. Гулькин П.Г., Тереминькина Т.А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO.СПб.: Аналитический центр «Альпари», 2002.

Надійшла до редакції 14.03.2008 року

УДК 332.025.28

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕТОДІВ ПРИВАТИЗАЦІЇ ТА ПРИВАТИЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Ревак І.О., к.е.н., доцент, начальник кафедри економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ

Дослідження і наукове обґрунтування складних і суперечливих процесів, що відбуваються під час приватизації об'єктів державної форми власності набувають сьогодні важливого значення. Головною метою роздержавлення і приватизації є створення багатоукладної ринкової економіки, орієнтованої на розв'язання актуальних соціально-економічних завдань. З початку 90-х років ХХ ст. в Україні відбувається ринкова трансформація економіки, у якій одне з провідних місць посідає реформування відносин власності. Застосування стандартних способів приватизації в Україні було надзвичайно ускладнене своєрідними економічними, політичними та соціальними умовами, серед яких можна назвати відсутність ринкового середовища, погане знання ринкової економіки, велика кількість об'єктів, що підлягають приватизації, брак коштів у населення для участі в приватизації тощо.

Серед зарубіжних учених, які досліджували процеси трансформації державної форми власності та ефективність обраних методів приватизації необхідно назвати Р.

Фрідмана, А. Рапачинського, Дж. Ерла, К. Патера, А. Ринга, А. Коха, В. Бредову, С. Моложавого та ін. Проблеми приватизаційних процесів в Україні перебувають у полі зору вітчизняних економістів-теоретиків та практиків С. Давимуки, О. Рябченка, І. Теплиця, В. Павлова, І. Кривов'язюка, М. Четова, О. Бондаря, В. Семенюк та ін.

У наукових колах широкого поширення набули теорії, що обґрунтовують причинно-наслідковий зв'язок між одержавленням власності й існуванням командно-адміністративної системи. У середині 80-х років частка державного сектора у створеному продукті країн Центрально-Східної Європи за оцінками західних експертів становила: у Чехословаччині – 97%, НДР – 97%, СРСР – 96%, Югославії – 87%, Угорщині – 86%, Польщі – 82% [1, С.59].

Метою наукової праці є аналіз процесу трансформації державної форми власності в Україні, дослідження методів приватизації, визначення ефективності проведення державних програм приватизації, обґрунтування впливу вибраних способів приватизації на економічний розвиток країни в цілому.

Зарубіжний досвід приватизації державного майна свідчить про застосування таких основних методів приватизації: державне акціонування (продаж великих пакетів акцій державних підприємств); продаж державою акцій державних підприємств заздалегідь визначеному покупцеві (групі покупців); продаж активів підприємства (державою чи підприємством самостійно); оздоровлення або реструктуризація державних підприємств шляхом залучення інвестицій (приватних та іноземних); викуп підприємства трудовими колективами або управлінським персоналом; здійснення оренди та управлінський контракт (підрядник в управлінському контракті повністю бере на себе відповідальність за керівництво підприємством); розповсюдження ваучерів.

Світова практика демонструє, що найкращий спосіб приватизації малих підприємств – аукціони, а середніх і великих – акціонування, їх трансформація в акціонерні товариства і продаж акцій стратегічному інвесторові. Основними ж формами приватизації в країнах Східної Європи є викуп, аукціони, акціонування, конкурси, пільговий продаж, ліквідація підприємств-банкрутів та інші [2, С.17].

Відомий в Україні фахівець з даного питання С. Давимука зазначає, що відповідно до вибраних форм власності можуть визначатись такі методи приватизації: відкритий продаж акцій населенню; продаж акцій окремим особам; нові приватні капіталовкладення в державні підприємства; продаж активів уряду або державних підприємств; розподіл великих державних структур на окремі самостійні підрозділи і їх продаж; викуп державних підприємств управлінським персоналом, виробничим колективом підприємства; оренда майна державних підприємств з їх наступним викупом (оренда з викупом) або без викупу, концесії; контракти на управління державним майном [3, С.12]. Вибір конкретного методу приватизації обумовлюється метою і завданнями, які ставить перед собою власник майна, тобто держава.

В основу реалізації процесів приватизації в Україні покладено програмно-цільовий підхід, на принципах якого визначені: завдання приватизації, методи її здійснення для різних об'єктів державної власності, умови досягнення поставленої мети, включаючи питання правового, нормативного, фінансового, кадрового, матеріально-технічного забезпечення.

Результативним узагальнюючим документом, на основі якого регламентувався хід приватизації, координувались терміни її здійснення в різних галузях економіки і регіонах України, стала Державна програма приватизації майна державних підприємств. За період 1992-2008 рр. в Україні було розроблено і прийнято декілька програм приватизації. Однак основна методологія здійснення процесів приватизації

була обґрунтована в першій програмі, яка була затверджена Верховною Радою України в 1992 р.

Програмою передбачалось застосування таких способів приватизації:

- викуп об'єктів малої приватизації – спосіб, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками; цей спосіб не передбачає конкуренції покупців;

- викуп державного майна підприємств за альтернативним планом приватизації – спосіб, за яким власником об'єкта (або його частини) стає товариство покупців, створене його працівниками згідно з планом, розробленим товариством покупців, і який є альтернативним до плану, запропонованого комісією з приватизації;

- викуп державного майна, зданого в оренду з викупом – спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає орендар, відповідно до договору оренди;

- продаж на аукціоні – спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає покупець, який запропонував у ході аукціону максимальну ціну;

- продаж за некомерційним конкурсом – спосіб, за яким власником об'єкта стає покупець, який запропонував найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта або при рівних умовах – найвищу ціну;

- продаж за комерційним конкурсом – спосіб, за яким власником стає покупець, який при фіксованих початкових умовах запропонував найвищу ціну;

- продаж за конкурсом з відстрочкою платежу – спосіб, за яким власником об'єкта стає покупець, який на конкурсних засадах здобув право оплати за придбаний об'єкт з відстрочкою платежу на три роки за умови попереднього внесення 30 відсотків його вартості;

- продаж акцій відкритих акціонерних товариств (ВАТ) – спосіб, за яким власником акцій на конкурсних засадах стають покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації акцій на пільгових умовах [3, С.34].

За роки приватизації в Україні роздержавлено більш як 108 тис. об'єктів. Починаючи з 1992 року приватизовано 27381 об'єкт державної форми власності та 81117 об'єктів комунальної власності [4]. Інформація щодо способів приватизації наведена у таблиці 1.

Аналізуючи дані таблиці можна дійти висновку, що серед способів приватизації впродовж 1992-1999 років найпоширенішими були викуп об'єктів приватизації, продаж за конкурсом, пільговий продаж та продаж на аукціоні. Починаючи з 2000 року відбувається зміщення акцентів в бік продажу об'єктів на аукціоні, оренди з викупом, викупу майна, зданого в оренду та продаж акцій ВАТ. Характерним для української приватизації є значне зменшення кількості приватизованих підприємств. Піковий період приватизації припав на 1996 рік, в якому було приватизовано 26283 об'єкти, що у 39,1 рази перевищувало кількість приватизованих підприємств у 2006 році (672 об'єкти). Загалом динаміка приватизації підприємств в Україні з 2000 року має стійку тенденцію до зниження. Це безумовно можна пояснити ускладненою процедурою приватизації, що впливає з особливостей програми приватизації. Головні її постулати стосуються необхідності враховувати індивідуальні особливості приватизації кожного підприємства, виходячи з його фінансово-економічного становища, ринкової вартості, інтересів національної безпеки й необхідності створення цивілізованих умов для участі інвесторів.

У 2007 році Фондом державного майна України оголошено 58 конкурсів з продажу пакетів ВАТ загальною початковою вартістю 3,168 млрд. грн., успішно реалізовані ВАТ «Завод напівпровідників», НАСК «Оранта». На фондовій біржі та ПФТС запропоновано 121 пакет акцій ВАТ на суму 754,552 млн. грн. [8].

Таблиця 1

Приватизація об'єктів в Україні*

Спосіб приватизації	1992		1995		1996		2000		2001		2006		2007	
	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
Викуп об'єктів приватизації	34	79	8021	54	11950	45.5	3223	46.9	3784	60.5	241	35.9	206	46.3
Оренда з викупом	5	11.6	628	4.2	678	2.6	11	0.2	7	0.1	28	4.2	29	6.5
Пільговий продаж	0	-	1369	9.2	2780	10.6	146	2.1	126	2.1	1	0.1	1	0.25
Відкрита підписка	0	-	387	2.6	41	0.1	0	-	0	-	0	-	0	-
Продаж на аукціоні	1	2.4	1219	8.2	2412	9.2	1539	22.4	1290	20.6	386	57.4	204	45.8
Продаж за конкурсом	3	7.0	1567	10.5	2579	9.8	232	3.4	236	3.8	8	1.2	1	0.25
Безоплатна передача	0	-	555	3.7	870	3.3	244	3.5	134	2.2	-	-	0	-
Сертифікатні аукціони за приватизаційні майнові сертифікати	0	-	1102	7.4	3137	11.9	0	-	0	-	0	-	0	-
Спеціалізовані сертифікатні аукціони за компенсаційні сертифікати	0	-	0	-	1514	5.8	236	3.4	0	-	0	-	0	-
Продаж на фондових біржах та Першій фондовій торгівельній системі	0	-	32	0.2	276	1.0	283	4.1	270	4.3	0	-	0	-
Продаж через міжбанківські центри сертифікатних аукціонів	0	-	0	-	0	-	952	13.9	403	6.4	0	-	0	-
Продаж акцій відкритих акціонерних товариств	0	-	2	0.0	46	0.2	8	0.1	0	-	8	1.2	4	0.9
Всього	43	100	14882	100	26283	100	6874	100	6250	100	672	100	445	100

* Таблиця складена за оперативними даними Фонду державного майна України та статистичною інформацією [5, 6, 7, 4, 8]

Ефективну роботу приватизованих підприємств можна продемонструвати на основі таких прикладів. Ще на початку 90-х років минулого століття Новокаховський завод з виготовлення гідротехнічних металоконструкцій активно включився у процеси реформування власності, одним із перших у галузі створив організацію орендарів. У грудні 1993 року на загальних зборах орендарів було прийнято рішення про створення ВАТ «Новокаховський завод «Укргідромех». За 13 післяприватизаційних років

аналізоване підприємство закріпило свої позиції на вітчизняному та зарубіжному ринках, підтвердило фінансові та кваліфікаційні можливості як виробника якісного товару. Продукція заводу отримала сертифікати якості: у 1995 році – німецької фірми «ТЮФ–НОРД–СЕРТ» за системою забезпечення якості ISO 9002–94, а у 2003 році – за системою менеджменту якості ISO 9001:2000. Загалом з 1973 до 2006 року підприємством на 92 об'єкти України було поставлено 104 770 т продукції. Середня заробітна плата працівників з 2000 до 2006 року збільшилась у 5,3 рази. Реформування підприємства, його подальша приватизація, діяльність у нових ринкових умовах сприяли виходу на нові ринки збуту, запровадженню новітніх технологій, модернізації виробництва. Досвід даного підприємства свідчить про переваги ефективного власника в умовах реформування економіки [9, С.49-50].

У 2000 році в Україні приватизація стосувалася великих промислових об'єктів. Це насамперед приватизація Миколаївського глиноземного заводу, що дала солідну суму надходжень грошей до бюджету в розмірі 100 млн. доларів і стратегічного інвестора для підприємства. Другою за значимістю була приватизація 68-відсоткового пакета акцій найбільшого в Європі нафтопереробного підприємства «ЛиНОС», розташованого в Луганській області. Реалії життя підтвердили слушність реалізованої схеми приватизації «ЛиНОСу», відповідно до якої новий російський власник контрольного пакета не тільки вніс гроші до бюджету за придбані акції, а й узяв на себе зобов'язання погасити левову частку кредиторської заборгованості підприємства і, найголовніше, реанімував його виробничо-господарську діяльність. Відповідно до договору купівлі-продажу інвестор зобов'язаний щороку забезпечувати підприємство нафтою в обсязі 4 млн. тонн (він це вже робить), що дає можливість вивести роботу підприємства на мінімальний рівень рентабельності. Успішна приватизація Херсонського нафтопереробного заводу казахською структурою «Казахойл» також дала можливість не тільки залучити солідну суму до бюджету, а й забезпечити гарантоване покупцем щорічне надходження нафти в обсязі близько 2 млн. т, достатньому для ритмічної, стабільної роботи підприємства. Придбання контрольного пакета акцій Миколаївського суднобудівного заводу «Океан» голландською компанією забезпечило солідні інвестиції в підприємство і розширення ринків збуту [10]. У грудні 2003 року завершився приватизаційний конкурс із продажу 98,81% акцій Дніпровського металургійного комбінату ім. Держинського. Його єдиним учасником і переможцем стала Корпорація «Індустріальний Союз Донбасу», що запропонувала за пакет 710 млн. грн., що у 1,2 разу більше за стартову ціну. Одна з головних умов конкурсу стосувалася домовленостей з кредиторами підприємства, заборгованість перед якими перевищила 600 млн. грн., про відстрочку або розстрочку погашення боргу на два роки [11].

Наприкінці 2002 року контрольний пакет акцій ВАТ «Укрбурвод» був викуплений у держави за конкурсом. Нові власники здійснили послідовну реорганізацію бізнес-моделі ВАТ «Укрбурвод». Було впроваджено систему управління якістю та оптимізацією витрат, що сприяло суттєвому поліпшенню основних показників роботи. Упродовж 2002 – 2005 років у розвиток ВАТ було вкладено понад 5 млн. грн., що дало змогу забезпечити виконання програми технічної реконструкції виробництва та впровадити новітні технології на підприємстві.

ВАТ «Укрбурвод» реалізував низку заходів щодо поліпшення виробничо-господарської діяльності будівельно-монтажних підрозділів, підвищення конкурентоспроможності на ринку паливних фундаментів, проектування та спорудження артезіанських свердловин, монтажу водопідйомного обладнання, тампонажу та ремонту свердловин. Завдяки впровадженню заходів, спрямованих на

підвищення ефективності роботи, обсяги виробництва збільшилися у дев'ять разів, а прибуток – майже у шість разів порівняно з доприватизаційним періодом [12, С.20-21].

Окрім позитивних моментів української приватизації є чимало проблемних моментів. Так, Чорноморський суднобудівний завод був приватизований з грубим порушенням чинного законодавства та введенням в оману ФДМУ під час надання інформації про походження коштів, за які приватизувалася державна власність. Новим власником став російський «Костромський суднобудівний завод», який шляхом різних махінацій заволодів 90,25% акцій Державної акціонерної холдингової компанії «Чорноморський суднобудівний завод». За п'ятирічний період після приватизації (2003-2007 рр.) нові власники скоротили чисельність персоналу з 5500 до 1000 осіб, а за два останні роки заводом перероблено всього 10 тис. тонн сталі – це у 12 разів менше, ніж мало бути за інвестиційними зобов'язаннями. Наслідком такого «безвідповідального» управління у серпні 2007 року було призупинене Київським апеляційним господарським судом Києва апеляційне провадження у справі про розірвання приватизаційного договору купівлі-продажу у зв'язку з передачею розгляду справи до Вищого господарського суду [13].

Перспективні плани ФДМУ на 2008 рік стосуються продажу контрольних пакетів акцій трьох ключових об'єктів: «Укртелекому» (67,79% акцій держави), Одеського припортового заводу (99,52% держпакету акцій) і «Турбоатому» (75% акцій), хоча Кабінет Міністрів України затвердив список 28 підприємств на терміновий продаж [14].

Вагомим фактором, що прискорює процес приватизації, є ступінь розвитку кредитних відносин та інститутів, які їх обслуговують. Застосування форм приватизації, що дозволяють реалізувати інтереси управлінського персоналу підприємства, суттєво прискорює процес його роздержавлення. У тих випадках, коли інтереси менеджменту підприємства виявляються обмеженими органами приватизації, процес роздержавлення набирає затяжного та суперечливого характеру. З іншого боку, як демонструє зарубіжний досвід, акціонери з числа управлінського персоналу підприємства належать до категорії найбільш стабільних акціонерів.

Проведені дослідження показали, що процеси приватизації майна державних підприємств в Україні відбуваються дещо сповільненими темпами. Достатньо відзначити, що мала приватизація за кількістю приватизованих об'єктів, в основному, завершена, а в сфері великих і середніх промислових об'єктів залишилось чимало об'єктів стратегічного значення. Разом з тим слід відзначити, що процеси приватизації державного майна та створення на їх базі об'єктів недержавної власності в більшості випадків не забезпечили очікуваних результатів з позицій підвищення ефективності господарювання.

Подальші процеси приватизації повинні відбуватись в напрямку реструктуризації приватизованих підприємств, приведення системи управління виробничими процесами і колективами у відповідність до вимог ринкової економіки. В основу реструктуризації приватизованих підприємств повинні закладатись принципи ринкової економіки, орієнтовані на досягнення високої прибутковості, задоволення потреб споживачів, забезпечення конкурентоспроможності продукції та виробничих процесів, стабільного становища в конкурентному середовищі.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные методы приватизации государственного имущества, проанализировано эффективность способов приватизации на примере конкретных предприятий, обсуждено позитивные и негативные моменты этого процесса,

исследовано влияние избранных методов приватизации на экономическое развитие государства в целом.

SUMMARY

The article describes the basic methods of privatization of the state property, analyses the ways of privatization and their efficiency on the example of concrete enterprises, outlines the benefits and drawbacks of the mentioned process and proves the influence of the selected methods of privatization on economic development of the country as a whole.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гелб А.Х., Грей Ч.У. Экономические преобразования в странах Центральной и Восточной Европы (Проблемы, тенденции, перспективы): Пер. с англ. – М.: АО Издат. группа «Прогресс», 1995. – 112 с.
2. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Приватизація державних підприємств: Курс лекцій. – Луцьк: Надстиря, 1998. – 180 с.
3. Давимука С.А. Теоретико-методологічні аспекти приватизації і механізми їх реалізації в Україні. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 1998. – 399 с.
4. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід виконання Державної програми приватизації у 2006 році // www.spfu.gov.ua
5. Звіт про роботу ФДМУ та хід виконання Державної програми приватизації у 2006 році // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – № 5. – 2007. – С. 7-39.
6. Інформація про хід приватизації державного майна в Україні за 2006 р. // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – № 3. – 2007. – С. 3-5.
7. Українська приватизація у цифрах (1991-2001 роки) У 2 ч. Ч. 2 / Під заг. ред. О.М. Бондаря. – К.: Інформаційно-видавнича фірма „Принт-Експрес”, 2002. – 516 с.
8. Інформація про хід приватизації державного майна в Україні за січень-листопад 2007 року // www.spfu.gov.ua
9. ВАТ „Новокаховський завод „Укргідромех”: вибраний курс не був помилковим // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – № 5. – 2007. – С. 49-50.
10. Чечетов М. Приватизація-2000: підіб'ємо підсумки // Дзеркало тижня. – № 51 (324) 30 грудня – 5 січня 2001 р.
11. Ямбург П. ДМК продали за рекордну суму // Дзеркало тижня. – № 49 (474) 20-26 грудня 2003 р.
12. На палях ВАТ „Укрбурвод” // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – № 10. – 2007. – С. 20-21.
13. Уманський С. Чорноморський суднобудівний: фініта? // Дзеркало тижня. – № 32 (661) 1-8 вересня 2007 р.
14. Маслакевич І. Приватизація-2008: трійка, шістка чи вся дев'ятка? // Дзеркало тижня. – № 2 (681) 19-25 січня 2008 р.

Надійшла до редакції 13.03.2008 року

УДК 332.72:338.12

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Білоброва Т.О., аспірант, Полтавський університет споживчої кооперації України

Ринок нерухомості – складна соціально-економічна система, яка має вагомий вплив на економіку країни і є потужним засобом макро- та мікроекономічного регулювання. Як важливий елемент загальної ринкової інфраструктури він має ряд особливостей, головною серед яких є циклічність його розвитку. До інших особливостей можна віднести: високий ступінь регулюючого державного впливу, незбалансованість попиту та пропозиції, зростання вартості об'єкта нерухомості, низьку ліквідність, високий рівень трансакційних затрат, обмежену кількість продавців і покупців, низький рівень дослідженості [1].

Питання циклічності розвитку ринку в цілому і ринку нерухомості зокрема знаходилося у центрі уваги багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. У своїх дослідженнях вони намагалися не лише пояснити причини нерівномірного розвитку ринку у часі, але й фактори, які спричиняють циклічні коливання. Існування циклічних коливань в розвитку економіки було помічено ще в ХІХ ст., при цьому одним із засновників теорії циклічності був Карл Маркс, який розробив концепцію коротких ринкових циклів або криз перевиробництва, які мають місце на будь-якому товарному ринку [2]. Свого часу він писав: «Економіка капіталізму циклічна, вона рухається від кризи до кризи» [3].

Дослідженню економічних циклів присвячені роботи таких вчених, як К.Кларк, У.Мітчелл, М.Кондратьєв, Й.Шумпетер, С.Кузнец, К.Жугляр, Дж.Кітчин, Ф.Хайек, П.Самуельсон, М.Туган-Барановський та ін. Для аналізу динаміки ринку нерухомості важливими є праці Саймона Кузнеца, який у своїх дослідженнях виділяв так звані «будівельні цикли» (тривалість циклу 10-15 років). Він вважав, що процеси коливання пов'язані з періодичним оновленням житла і певних типів виробничих споруд.

Серед сучасних дослідників даного питання варто відзначити праці російського вченого, професора Російської економічної академії ім.Г.В.Плеханова Г.М.Стерника, який є автором сучасної теорії циклічних коливань на ринку нерухомості. Суть його теорії полягає у тому, що ринок нерухомості як і економіка в цілому, розвивається циклічно. Цикл розвитку ринку не завжди має однакову довжину, але завжди одні й ті ж самі стадії: плавне зростання, бум, стабілізацію та кризу [4]. Крім нього особливості циклів на ринку нерухомості та фактори, що їх визначають аналізували в своїх наукових роботах російські вчені Р.Лочмеле, М.Асаул, В.Коханенко.

Однак, слід відзначити, що ринки нерухомості України та країн близького зарубіжжя крізь призму теорії циклічності розвитку практично не вивчалися, на що і є спрямованим дане дослідження автора.

Автор, зокрема, виділяє наступні цілі статті:

- здійснити ретроспективний огляд підходів до визначення та пояснення циклічності на ринку нерухомості як економічного явища;
- сформулювати поняття циклу на ринку нерухомості у сучасному викладі;
- охарактеризувати фази циклу на ринку нерухомості;

- проаналізувати характер динаміки розвитку ринку нерухомості України та країн близького зарубіжжя крізь призму теорії циклічності розвитку ринку.

Існує декілька підходів до визначення поняття циклу на ринку нерухомості. Але всі вони зводяться до того, що під циклом на ринку нерухомості розуміють зміну динаміки ділової активності на ринку, яка проходить 4 фази: зростання, пік, стабілізацію та падіння. Таким чином циклічність розвитку ринку нерухомості це така його характеристика, яка дає можливість пояснити причини та характер зміни процесів, які відбуваються в його рамках.

Р.Лочмеле у своєму дослідженні «Ринок нерухомості як об'єкт системного управління» [5] зазначає, що цикли ринку нерухомості являють собою певні схеми встановлення цін протягом довготривалих періодів часу, як правило, від двох чи трьох до 20-ти років. Цикли визначають часовий рух (підйоми і падіння) ринку нерухомого майна. Кожен цикл відрізняється від попередніх циклів причинами, тривалістю, глибиною і впливом на різні типи власності і регіони. Крім того, на її думку, цикли ринку нерухомості не так різко виражені, як інші економічні цикли, що пояснюється унікальними характеристиками нерухомості. Сам цикл розвитку ринку нерухомості включає 4 основні фази: відновлення, активне зростання, надлишок пропозиції та спад.

Г.М.Стернік у своїх роботах спирається на ґрунтовний математичний аналіз Він, зокрема, відмічає, що цикли на ринку нерухомості є іманентною властивістю ринку як складної кібернетичної соціально-економічної системи. Ці цикли (періоди і амплітуди їх протікання) являють собою результат суперпозиції декількох циклів коливання темпів зростання цін, які протікають різними темпами а іноді й різнонаправлено. На етапі стійкого зростання макросистеми – економіки регіону, країни – дослідження циклів доцільно проводити шляхом послідовного виділення «старших», повільно протікаючих циклів, визначення приросту цін відносно отриманого базового тренду і наступних трендів «молодших», середньо- та швидкоплинних циклів і виявлення причин (факторів), які спричинили таку ситуацію на ринку [3].

Л.Поляков розкриває сутність поняття циклу на ринку нерухомості у прикладному ключі [6]. Він стверджує, що звичайний розвиток ринку нерухомості в розвинутих країнах є циклічним. Цикл, рівний 20-25 рокам, носить назву «будівельного циклу». Він пов'язаний з відповіддю ринку на демографічну ситуацію в країні. Новостворені родини визначають попит на нове житло. Під впливом високого попиту будівельники зводять багато нового житла. Темпи освоєння нових територій забудови, врешті-решт, перевищують темпи утворення нових родин. Попит різко спадає, що знаходить свій вираз в обвальному падінні цін.

Аналізуючи динаміку розвитку ринку нерухомості, а також циклічність, як важливу його характеристику, вчені намагаються простежити взаємозв'язок між циклами на ринку нерухомості та циклами в національній економіці. Абсолютна більшість з них робить однозначний висновок про те, що вони не збігаються у часі і є взаємопов'язаними. Однак єдиного підходу до причинно-наслідкового зв'язку взаємовпливу ринку нерухомості та національної економіки ще не виведено.

Зокрема, А.Асаул [1] стверджує, що спад на ринку нерухомості передуює спаду економіки в цілому, відповідно підйом на ринку настає раніше, ніж в економіці. Це означає, що стан ринку нерухомості є своєрідним індикатором тенденцій в економіці, і навпаки – за поліпшенням ситуації на ринку нерухомості настане підйом у національній економіці.

На думку М.Синяка [7], в розвинутих країнах спад на ринках нерухомості передуює спаду економіки в цілому і відповідно підйом на ринку нерухомості настає раніше ніж в

економіці. Проте на прикладі ринку нерухомості Білорусі, ця закономірність виконується з точністю до навпаки.

Прихильники монетаристської теорії [8] розглядають сферу нерухомості в якості ключового елементу моделей, які описують виникнення і розповсюдження циклів економічної активності. В секторах економіки, чутливих до змін відсоткової ставки, в тому числі на ринку нерухомості, ділова активність визначається існуючими грошово-кредитними імпульсами. Зміна ситуації на ринку нерухомості, на думку монетаристів, у зв'язку з його важливістю як джерела зайнятості для населення і об'єкту інвестицій для підприємців, призводить до серйозних наслідків для всієї економіки.

Прихильники класичної теорії причиною виникнення циклів економічної активності вважають втручання держави, яке через механізми грошово-кредитної політики впливає на рівень еластичності попиту на об'єкти нерухомості. Вони виступають за рівномірне зростання грошової маси і відсутність навмисних і ненавмисних імпульсів для її зростання.

Кейнсіанці, які схвалюють втручання держави в економіку, розглядають ринок нерухомості, як важливий інструмент державного регулювання, в якості зручного каналу для монетарного впливу. Це пов'язано з особливою чутливістю ринку нерухомості до змін грошово-кредитної політики.

У теорії реальних циклів ділової активності [9] цикли на ринку нерухомості виступають як порушення, які відбуваються у інших сферах і галузях економіки і розповсюджуються на сферу нерухомості. Вони вважають, що зміна активності на ринку нерухомості може за часом передувати загальній зміні економічної активності, являючись, однак, наслідком у причинно-наслідковій залежності, що пов'язано з проявом раціональних очікувань суб'єктів ринку нерухомості. Будівництво не викликає економічних криз і не виводить економіку зі стану спаду, а просто заздалегідь реагує на майбутні зміни і передує їм. Такі ж тенденції присутні й на деяких інших ринках, на яких суб'єкти при укладанні угод орієнтуються в першу чергу на раціональні очікування, наприклад, на ринку цінних паперів.

Іншої думки дотримується американський економіст А.Ринг, який при аналізі циклічності ринку нерухомості спирається на практичні дослідження компанії Р.Венцліка [10]. Згідно цих досліджень на ринку нерухомості буми та депресії різної інтенсивності відбуваються кожні 15-20 років, а самі цикли знаходяться в прямій залежності від циклічності економіки в цілому. Відмінність циклу нерухомості від економічного полягає в більш значних показниках його максимальних і мінімальних значень і більшій тривалості кожного циклу. Як правило, спад на ринку нерухомості передує спаду в економіці, але його підйом відстає від загального підйому. Більш значна інтенсивність критичних значень і тривалість циклу на ринку нерухомості є безпосереднім ефектом його негнучкості і тих специфічних економічних характеристик, які спричиняють вплив на параметри попиту і пропозиції.

Проте сам А.Ринг не виділяє ринок нерухомості, як «рушійний» фактор циклічності економіки, а розглядає його у вигляді поєднання загального економічного циклу і поточного стану на ринку нового будівництва або на ринку житла. Такий погляд є характерним для економістів 60-70-х років ХХ ст., які зазвичай недооцінювали значення циклічності в економіці.

У своєму дослідженні «Формування механізму взаємодії реального та фінансового секторів економіки на прикладі ринку нерухомості» Є.Покопцева робить узагальнюючий висновок про те, що реальна динаміка ринку нерухомості пояснюється як наслідками грошово-кредитної політики, так і впливом реальних циклів ділової активності. Таким чином, ринок нерухомості відчуває імпульси не лише з боку факторів грошово-кредитної

політики держави (зміни грошової маси і ставок відсотка), але й з боку інших секторів економіки, в тому числі і всередині самого ринку нерухомості. У взаємозв'язку з циклом національної економіки можна зробити припущення, – пише Є.Покопцева – що цикл ринку нерухомості може як випереджати, так і слідувати за циклом національної економіки, залежно від інтенсивності впливу на нього зовнішніх факторів і його внутрішньої стійкості в кожний даний момент часу.

Як вже зазначалося раніше, цикл на ринку нерухомості являє собою послідовність фаз, які змінюють одна одну. При цьому слід відмітити, що різні дослідники по-різному називають і характеризують зміст кожної фази. Наприклад, керуючий директор фірми «Хайнс Інтернешнл» Л.Тіммінс [11] фази циклу ринку нерухомості виділив, спираючись на модель життєвого циклу товару, що, по суті, відображає зміст всіх фаз, які розкривають й інші дослідники. Він вважає, що якщо використовувати широко застосовувані маркетингологами принципи «життєвого циклу товарів», то можна виділити такі фази: початкова стадія, стадія реорганізації, стадія стабілізації і стадія, на яку припадає фаза самодостатності і зростання. В.Коханенко у своєму дослідженні «Економічне регулювання ринку нерухомості» таку характеристику фаз коментує наступним чином: «Поділяючи та підтримуючи саму можливість використання відомих принципів побудови моделі життєвого циклу товару до формування моделі життєвого циклу ринку нерухомості, разом з тим ми вважаємо, що оскільки модель життєвого циклу запозичена з біології, то очевидно є неможливість ігнорування стадії «занепаду», яка відсутня у Тіммінса. Крім того ми вважаємо, що дві останні стадії – це єдина стадія «зрілості – стабілізації», але на різних у кількісному відношенні рівнях» [12].

У зв'язку з вищезазначеними зауваженнями доцільно розглянути змістовну, на думку автора, характеристику фаз циклу ринку нерухомості, наведену Р.Лочмеле в дослідженні «Ринок нерухомості як об'єкт системного управління» [5]. Як вже зазначалося раніше, цикл розвитку ринку нерухомості включає 4 основні фази: відновлення, активне зростання, надлишок пропозиції та спад.

Фаза відновлення характеризується тим, що після періоду спаду чи кризи ринок стабілізується, ціни починають відновлюватися, а надмірні площі починають поглинатися. Цей процес продовжується, і відсоток незайнятих площ починає наближатися до рівноважного (нормального) рівня, коли попит дорівнює пропозиції.

Під час фази активного зростання стає важко знайти вільні площі, швидко зростає орендна плата вслід за новим будівництвом, а ціни продовжують підвищуватися. Будівельна діяльність бурхливо зростає, але відсоток незайнятих площ залишається на нормальному рівні або нижче. Ця фаза може тривати протягом кількох місяців або років, в залежності від активності складових системи, тенденцій в державній економіці, зрушень основної зайнятості, змін в соціальних взаємовідносинах (таких, як розмір родини, необхідна площа в розрахунку на одного працівника і т.д.) тощо.

Фаза надлишку пропозиції виникає тоді, коли в певний момент фази підйому ринок починає переповнюватись. Будівельники і кредитори можуть не відчувати, що ринок насичений. Вони продовжують інвестувати у нього. Під час цієї фази ціни починають помірно спадати, активність продаж уповільнюється, а відсоток незайнятих площ починає зростати.

Під час фази спаду активність продаж є дуже низькою, у той час, коли ціни та орендна плата починають помірно знижуватись. Зниження вартості власності варіюється в залежності від типу власності та її місцезнаходження. Але якою б не була ця дія, темпи падіння починають знижуватись, і, кінець кінцем, досягається нижня межа. Нове будівництво майже не ведеться.

Довжина самого циклу на ринку нерухомості може бути різною: від 7-11 років до

10-15 років. Вона залежить значною мірою від рівня розвитку ринкової економіки, динаміки попиту і пропозиції на ринку окремо взятої країни, темпів зростання національної економіки, демографічних та зовнішньоекономічних факторів.

Часові рамки та динаміка циклів на ринку нерухомості істотно відрізняються в різних країнах світу. Наприклад, американський шлях розвитку ринку нерухомості характеризується поступовим, але тривалим зростанням цін, повільною зупинкою і наступним підйомом. Так, в період 2000-2005 рр. ринок знаходився на етапі експансії (у фазі зростання), який досяг свого піку наприкінці літа-восени 2005 р. і перейшов у етап насичення. Про це свідчило скорочення обсягів продаж та вартості житлової нерухомості в США протягом всього 2006 р. На початку 2007 р. ситуація на ринку почала повільно стабілізуватися.

Європейський ринок житлової нерухомості продовжує переживати десятирічний бум, викликаний, перш за все, змінами у демографічній ситуації, гострим дефіцитом нового житла. Проте за підсумками 2006 року можна сказати, що темпи приросту цін на європейських ринках житла починають уповільнюватися.

У Росії на ринку нерухомості також можна простежити цикли. У період до кінця 1998 р. ринок знаходився на стадії повільного зростання. На початку 1999 р. ціни на житло впали майже вдвічі після глибокої кризи 1998 року і досягли попереднього рівня лише в середині 2002 р. Зростання ринку продовжувалося і досягло свого піку влітку 2004 р., після чого почався довгий етап стагнації до кінця 2005 р. За 2006 р. ціни різко зросли на 70%. На даний момент ринок досяг стадії відносної стабілізації [13].

Аналізуючи український ринок нерухомості, на думку автора, можна виділити два яскраво виражені цикли:

I цикл: 1993р. – 1998р. – характеризується поступовим зростанням цін. У 1998 р. у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, яка гостро негативно відобразилася також і на Україні, відбулося падіння цін і наступний спад на ринку нерухомості;

II цикл: 1999р. – 2007р. – характеризується повільним зростанням цін, які досягли свого піку наприкінці 2006 року. Зараз ціни на ринку стабілізувалися і подальше стрімке зростання цін є малоімовірним з багатьох причин.

В даний момент ринок нерухомості України знаходиться на межі фаз активного зростання і надлишку пропозиції. На ринку спостерігається бурхлива будівельна діяльність, зростає орендна плата, є незайняті площі і незадоволений попит. Проте активність продаж уповільнюється, що частково зумовлено надвисокими цінами на житлову нерухомість. Тут варто також відмітити і фактори, які зумовлюють нинішню стабілізацію і можливе подальше зниження цін. Перш за все це уповільнення темпів економічного зростання, пов'язане з цілим рядом економічних і політичних причин. По-друге, відносна насиченість ринку. Пропозиція на ринку стабільна і ті учасники ринку, які кілька років тому купували нерухомість з метою надійного вкладання та приросту капіталу, виставили свої об'єкти на продаж, відчувши, що далі ціни не зростатимуть. В цілому зростання цін на нерухомість в Україні не безкінечне, що обмежене купівельною спроможністю населення. Нинішній попит утримується за рахунок високої інтенсивності внутрішньої міграції, зростання питомої ваги міського населення, збільшення кількості молодих сімей.

Подібна ситуація спостерігається і в Росії, проте тут, на думку автора, при аналізі необхідно враховувати різку регіональну диференціацію. Так, ринок нерухомості Москви, Санкт-Петербургу знаходиться у фазі насичення або довгострокової стабілізації. Відсоток незайнятих площ зменшується, але попит не спадає. Активно розвивається житлове будівництво, виставляється на продаж велика кількість об'єктів з метою спекулятивного перепродажу.

За допомогою математичних методів прогнозування цін при аналізі ринку нерухомості Москви можна за останні 5 років відслідкувати чіткі цикли. Приблизно півтора-два роки зростання змінює рік стабілізації, потім все повторюється спочатку. Тому якщо спробувати виділити циклічність цінової кривої і апроксимувати її на майбутнє, то в тому чи іншому вигляді вийде новий подвійник скачок цін до 2009 року з наступною стагнацією [14]. Проте цикли на ринку нерухомості неможна вивчати загальноприйнятим методом вивчення динамічних рядів цін. Тут треба також враховувати й ті фактори, які безпосередньо визначають характер динаміки ринку нерухомості. Досвід показав, що головними з них нині є макроекономічний, політичний і зовнішньополітичний. Серед внутрішніх факторів найбільш вагомими є демографічний, фактор платоспроможного попиту населення тощо.

У регіонах Росії ситуація дещо інша. Там ще зберігається тенденція до незначного зростання ринку: попит перевищує пропозицію і постійно підкріплюється банківськими іпотечними програмами, які в Росії дуже розвинуті і, незважаючи на останні події на світовому ринку, продовжують користуватися попитом. Так, за даними Центробанку Росії, в 2007 р. банки видали іпотечних кредитів на 377,3 млрд. рублів: загальний портфель іпотечних кредитів за рік збільшився з 233 млрд. до 611 млрд. рублів. Криза ліквідності лише на перший погляд на вплинула на іпотечний ринок: обсяг виданих кредитів збільшився на 23% в першому кварталі 2007 р., потім – на 29% і 30%, а в четвертому кварталі зростання лише дещо уповільнилося – до 25%. Доля іпотечних кредитів, виданих в регіонах, за даними Центробанку Росії, збільшилася з 60-70% до 80% [15].

У фазу спаду повільно переходять США та деякі Європейські країни (Іспанія, Італія, Португалія, Франція), що головним чином зумовлено наслідками іпотечної кризи, яка набула глобального масштабу. Про спадання активності на ринку нерухомості там свідчить скорочення нового будівництва (переважно житлового), значне перевищення пропозиції над попитом (США), повільне скорочення орендних ставок, істотні зміни у іпотечній політиці банків тощо.

Отже, у висновку можна сказати, що дослідження такої властивості ринку нерухомості, як циклічність його розвитку є важливим. Розкриття сутності даної властивості дає змогу більш глибоко і ґрунтовно аналізувати ситуацію, яка склалася на ринку і прийняти правильне управлінське рішення. Особливої ваги такий аналіз набуває при прийнятті рішень про капіталовкладення у той чи інший сегмент ринку нерухомості (адже кожний з них розвивається із властивою лише йому динамікою), а при інвестуванні за кордон – у ринок тієї чи іншої країни.

Багато аналітиків користуються властивістю циклічності для складання прогнозів. При цьому вони також широко використовують математичні методи і, екстраполюючи отриманий тренд на реальну ситуацію на ринку, отримують результат. При цьому, таким чином, необхідно правильно визначити фазу циклу, спрогнозувати його строк і амплітуду коливань. Остання значною мірою залежить від дії внутрішніх факторів, таких як демографічний та економічний, а в країнах, які є глибоко інтегровані у світове господарство – і від зовнішньоекономічного фактору. Останні події на світовому фінансовому ринку довели також, що циклічність розвитку світової економіки безпосередньо впливає на характер розвитку ринків нерухомості тих країн, які є найбільш інтегровані у її систему. Це дозволяє зробити висновок про посилення дії зовнішнього фактору на ринки нерухомості розвинутих країн світу.

Наприкінці варто відзначити, що питання факторів, які безпосередньо визначають динаміку змін на ринку нерухомості, є і досі предметом дискусій. Саме на детальний аналіз складу та впливу факторів на розвиток ринку нерухомості в різних країнах світу і буде направлено подальше дослідження автора.

РЕЗЮМЕ

В статье исследовано и раскрыто понятие цикличности на рынке недвижимости как экономическое явление; охарактеризованы фазы цикла. Особое внимание автора было приковано к анализу характера динамики развития рынка недвижимости Украины и стран ближнего зарубежья сквозь призму теории цикличности развития рынка.

SUMMARY

The concept of cyclic recurrence on the real estate market as an economic phenomenon is being investigated; the cycle phase is being characterized. Particular attention of the author is paid to analysis of real estate market's dynamics character both in Ukraine and in the former Soviet republics in the light of the concept of cyclic recurrence on real estate market.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Економіка нерухомості: Підручник. А.М.Асаул, І.А.Брижань, В.Я.Чевганова. – К.: «Лібра», 2004. – с.68-69
2. http://www.commercialproperty.ua/cp/archive/article.php?anum=CP_24_9 - Інтернет-журнал «Commercial property»
3. <http://realtymarket.ru/metodi-eskie-materiali/Sternik-G.M.-Cikli-na-rinke-nedvijimosti-.html> – Аналитический портал «Рынок недвижимости России»
4. <http://epigraph.info/articles/28338/> - Экономический еженедельник «Эпиграф»
5. *Лочмеле Р.Р.* Рынок недвижимости как объект системного управления: [Электронный ресурс]: Дис. ... канд. экон.наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2006. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки) – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/06/0275/060275050.pdf>
6. <http://kvic.ru/news/65.gb> - Интернет-журнал «Квартиры и цены»
7. <http://www.nestor.minsk.by/sn/2004/27/sn42705.html> – Интернет-журнал «Строительство и недвижимость»
8. *Жилищная экономика*/Под ред.Г.Поляковского:Пер.с англ. - М.: Дело, 1996. - С.179
9. *Основы бизнеса на рынке недвижимости*/Под ред.С.Н.Максимова. - СПб, 1997. - С 27-28
10. *Ring, Alfred A.* Real Estate: Principles and practice.-7th ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1972, p.45
11. *Тимминс Ли* Рынок недвижимости России//Вторая ежегодная конференция. Институт Адама Смита, 10-11 декабря 1996 г. – М, 1996 – С.18
12. *Коханенко В.В.* Экономическое регулирование рынка недвижимости: [Электронный ресурс]: Дис. ... д-ра экон.наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки). – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/03/0386/03038623.pdf>
13. http://old.e-executive.ru/prfinance/newfolder8155/article_5188/ - Интернет-портал сообщества менеджеров «Executive»
14. <http://www.vestnik-irn.ru/1207/index.html> - интернет-портал аналитического вестника рынка недвижимости «IRN.RU»
15. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2008/03/05/142982> - Интернет-издание «Ведомости»

Надійшла до редакції 07.03.2008 року

УДК 330.322:339.924

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Сидорченко Т.Ф., кандидат економічних наук, завідувач кафедри менеджменту та правового забезпечення господарської діяльності Бердянського державного педагогічного університету

В економічній літературі інвестиційна привабливість або інвестиційний клімат держави визначається як сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, які забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів

Аналіз політико-правового середовища дозволяє визначити основні правові перешкоди на шляху реалізації інвестиційної стратегії. Загалом в Україні діє приблизно 100 законодавчих і нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Відповідно, виникає питання: чому за такого пильного і всебічного регулювання інвестиційної діяльності, так і не вдалося досягнути необхідного обсягу інвестицій? Основною перешкодою для інвестора є нестабільність законодавства та його мінливість; велика кількість правових актів, які регулюють інвестиційну діяльність, їх неузгодженість (норми прийняті в одному нормативному документі часто суперечать нормам іншого); зміст українського законодавства є нечітким і незрозумілим. Інвестори через неупорядкованість правових норм не бажають вкладати кошти в економіку України яка має значні перспективи економічного росту.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що невисока інвестиційна активність в Україні зумовлена низькою інвестиційною привабливістю країни. Питанням виявлення і ефективного залучення інвестиційних ресурсів присвячені роботи таких відомих вчених О.Амоша, П.Беленький, Б.Данилишин, Б.Литвин, А.Пересада та інші.

Автором зроблено спробу на підставі проведеного аналізу висвітлити питання необхідності розв'язання проблем макроекономічної спеціалізації й активізації важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності.

Метою статті є розробка пропозицій та рекомендацій щодо залучення іноземних інвестицій.

Проблема інвестиційного забезпечення є однією з найбільш складних для України, її вирішення в умовах дефіциту власних фінансових ресурсів неможливе без залучення іноземних інвестицій.

У процесі надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну виділяють три етапи. Перший з них охоплює період з 1992 р. по 1994 р. і характеризується низьким залученням іноземних інвестицій. У 1994 р. інвестування не перевищувало 10 дол. США на одну особу населення. Другий етап тривав до початку ХХІ ст. і відрізнявся динамічним зростанням зацікавленості іноземних інвесторів. За 2001-2007 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 23,6 млрд. дол. США, порівняно з 3,28 млрд. дол. США за 1994—2000 рр., або у 7,2 рази. Станом на 1 жовтня 2007 р. на одну особу населення вже припадало 576 дол. США. [1].

Інвестиційна політика держави не стимулює в повному об'ємі надходження інвестицій, які є важливим засобом на шляху реструктуризації економіки. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну, станом на 1 жовтня 2007р.

склав 26,9 млрд. дол., що на 24,2% більше обсягів інвестицій на початок року, та у розрахунку на одну особу становить 576,2 дол.

У цілому приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіку країни, з урахуванням його переоцінки, утрат, курсової різниці тощо за січень–вересень 2007р. становив 5,2 млрд. дол., що на 70,5% більше приросту за відповідний період попереднього року.

Інвестиції надійшли зі 119 країн світу. Майже половина внесеного обсягу прямих інвестицій належить інвесторам з трьох країн: Німеччини (21,4%), Кіпру (18,5%) та Нідерландів (8,1%), ще майже 30% інвестицій надійшло з Австрії, Сполученого Королівства, Сполучених Штатів Америки, Російської Федерації та Франції.

Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено на підприємствах промисловості (27,8% загального обсягу прямих інвестицій в Україну). Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів; у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; машинобудування і хімічну та нафтохімічну промисловість.

У фінансових установах акумульовано 15,7% загального обсягу прямих інвестицій, на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 10,2%, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, – 8,4% [1].

Таблиця 1.

Прямі іноземні інвестиції в економіку України
(на початок року, млн. дол. США)

	2000	2004	2005	2006	2007	2007*
Всього	3281,8	6657,6	8353,9	16375,2	21186,0	26856,6
у тому числі						
Сполучені Штати Америки	589,5	1074,8	1153,7	1374,1	1418,0	1421,1
Кіпр	211,2	779,2	1035,6	1562,0	3011,7	4957,6
Сполучене Королівство	246,1	686,1	895,6	1155,3	1557,2	1820,0
Нідерланди	302,9	463,9	548,3	721,8	1493,0	2173,7
Німеччина	228,5	441,4	631,6	5505,5	5620,7	5759,3
Віргінські острови, Британські	156,6	381,0	543,8	688,7	808,3	943,2
Російська Федерація	287,9	377,6	457,5	799,7	980,8	1343,2
Швейцарія	133,0	319,5	411,3	445,9	504,9	579,8
Австрія	87,9	252,1	345,6	1423,6	1600,8	2010,5
Інші країни	1038,2	1882,0	2330,6	2698,6	4190,6	5848,2

* станом на 1 жовтня 2007 року

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України в розрізі найбільших країн — інвесторів вміщено в табл. 1. У світовому потоці ПІІ на українську економіку припадає близько 1%. Незначний потік ПІІ можна пояснити тим, що серед європейських постсоціалістичних країн Україна сприймається як країна з найбільшим ризиком. За оцінкою Європейського центру досліджень підприємницький ризик інвестицій в Україну склав 80% [2].

За обсягом ПІІ на одну особу населення Україна суттєво відстає від країн Центральної Європи і Прибалтики, де цей показник перевищує позначку 1,5-2,5 тис. дол. США. Серед 25 держав Центральної Європи та СНД України за середнім обсягом на душу населення таких інвестицій посідає одне з останніх місць (22 місце) [3].

З метою збільшення обсягів надходження в Україну іноземних інвестицій держава повинна створити сприятливий інвестиційний клімат, адже іноземні інвестиції є важливим інструментом для зміни структури економіки.

Для розробки стратегії розвитку необхідно визначити потребу економіки України в інвестиційних активах, джерела залучення необхідного обсягу капітал та найефективніші напрямки його використання.

Згідно з розрахунками вітчизняних економістів, залучення коштів лише із внутрішньодержавних джерел може призвести до того, що період відродження української економіки триватиме 20 і навіть більше років. Саме тому виникає необхідність залучення іноземного капіталу в економіку України. В таких умовах виникає проблема співвідношення обсягу внутрішніх та іноземних інвестицій. Це питання необхідно розглядати з позиції загальної економічної привабливості країни. Оскільки Україна має низький інвестиційний рейтинг, то необхідно створити таке регулювання внутрішніх інвестицій, яке б забезпечило пріоритетні галузі національної економіки та сприяло залученню іноземних інвесторів. Для цього необхідно реформувати неефективні державні і приватні капіталовкладення, які фактично не впливають на зростання ВВП.

Таблиця 2

Показники надходжень інвестицій в економіку України за 1996, 2000-2007* роки

Показники	1996р	2000р	2001р	2003р	2004р	2005р	2006р	2007р*
Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) млн.дол. (на кінець періоду)	1438,2	3875,0	4555,3	6657,6	8353,9	16375	21186	26856
Приріст прямих іноземних інвестицій до попереднього року, млн.дол.	541,3	593,2	680,3	1185,8	1696,3	8021,3	4810,8	5670,6
Відношення ПІІ до ВВП, %	1,22	1,90	1,43	2,39	2,61	9,3	4,52	5,81
Капітальні вкладення, млн.грн.	12557	23629	32573	51011	89314	111174	148972	118277
Частка капітальних вкладень у ВВП, %	15,4	13,9	16,0	19,3	25,9	25,2	27,7	24,0
Відношення ПІІ до інвестицій в основний капітал, %	7,88	13,66	10,80	12,39	10,1	36,9	16,3	24,2

* за січень-вересень 2007 року

В таблиці 2 наведено відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП України за період 1996-2007 роки. Аналізуючи світовий досвід розвитку, слід зазначити, що для макроекономічної стабілізації країни з перехідною економікою необхідно забезпечити щорічні темпи зростання обсягів інвестицій на рівні 10-12% ВВП або на кожен відсоток приросту ВВП країна повинна виділити на інвестиції у реальний сектор економіки не менше 3% ВВП [4].

Іноземні інвестиції мають велике значення для економіки країни, що їх одержує, оскільки вони слугують джерелом капіталовкладень, причому у формі сучасних засобів виробництва, залучають вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду, сприяють поширенню інновацій, збільшенню продуктивності праці та підвищенню добробуту населення.

Уже зараз визначаються пріоритети високотехнологічної, наукомісткої, високоякісної продукції як найважливішої умови конкурентоспроможності підприємства.

Як показала практика проведення економічних реформ в Україні, виробничі інвестиції є найсуттєвішим чинником макроекономічної рівноваги. Сам по собі ринок (без перебудови державного регулювання, використання новітніх досягнень науки й техніки) не в змозі слугувати надійною гарантією зростання економіки й зростання ефективності виробництва.

Не слід забувати про позитивний досвід зарубіжних країн. Так, серед чинників швидкого відродження Південної Кореї деякі експерти називають значне фінансування з боку США. Проте важливим є не те, скільки грошей одержано (у спільні проекти було залучено 1 млрд. дол. США), а як їх використано. Південна Корея вклала кошти в техніку і технології [5]. На Україні ж ефективність витрачання коштів низька і вагомих результатів немає.

Питома вага продукції підприємств з іноземними інвестиціями в Китаї у загальному обсязі промислової продукції постійно збільшується, що позитивно впливає на економічний розвиток країни. Залучення в країну іноземних інвестицій шляхом створення підприємств з іноземними інвестиціями стало найефективнішим способом отримання зарубіжної техніки і прогресивної технології, оскільки налагодився випуск високоякісної продукції: комп'ютерів, різних інтегральних схем, сучасних засобів зв'язку, автоматичної контрольно-виміральної апаратури тощо [6].

Ще одним чинником, який впливає на визначення стратегічних напрямків інвестиційної діяльності, є розвиток інфраструктури. Держава відіграє важливу роль у створенні і захисті інститутів інфраструктури, оскільки вона забезпечує «м'яку» зміну інституціональної інфраструктури, сприяє уникненню конфліктів між старими інституціями, які руйнуються, та новими, що виникають. Важливість розвитку інвестиційної інфраструктури полягає в її функціональному призначенні. Нині ринкова та інвестиційна інфраструктури в Україні недосконалі, оскільки окремі їхні елементи є недієздатними. Вітчизняні вчені-економісти переконані, що в разі різкого припливу великої маси інвестиційних ресурсів сучасна інфраструктура буде не в змозі поглинути їх, тобто її нерозвиненість і нерозвиненість інвестиційного менеджменту можуть стати значною перешкодою в процесі реалізації інвестиційної політики.

Проаналізувавши чинники впливу на інвестиційну діяльність, можна визначити основну стратегію розвитку інвестиційної діяльності в умовах трансформаційної економіки України.

В Україні мають бути розроблені свої власні механізми державного регулювання не лише економікою в цілому, а й інвестиційною діяльністю зокрема, які б поєднували окремо взяті механізми світового економічного надбання та вітчизняну специфіку.

Необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечив би залучення і раціональне використання коштів та їх інвестування в найбільш ефективні високотехнологічні виробництва, що створять умови для запуску інвестиційного мультиплікатора, а також розвитку суміжних виробництв. Дуже вагомим є форма надання іноземних інвестицій. Тому характер майбутніх інвестицій в Україну та пріоритети їх використання набувають особливої ваги.

Малосприятливий інвестиційний клімат в Україні – головна причина відсутності стратегічних іноземних інвестицій. Стратегічні інвестори займають вичікувальну позицію, особливо у плані залучення середнього й великого капіталу. Спостерігається невпевненість інвесторів у подальшому співробітництві.

Досвід найбільших реципієнтів переконує, що активізація іноземного інвестування – це наслідок пожвавлення економіки та появи позитивних тенденцій у відродженні виробництва, а не його причина. Іншими словами, досягнення в країні певної макроекономічної стабільності та зростання виробництва – передумова зовнішніх надходжень, а не навпаки.

Отже, для залучення іноземних інвестицій слід насамперед розв'язати проблеми макроекономічної стабілізації й активізувати дію усіх важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності, а саме:

економічно обґрунтувати і визначити пріоритети у розвитку національної економіки на даному етапі;

створити економічні та правові основи для збільшення необхідних обсягів іноземних інвестицій, орієнтуючись при цьому на формування не лише портфельних, а й прямих інвестицій, які є реальними капіталовкладеннями у підприємства, галузі, землю чи новітні технології;

увести персональну відповідальність урядовців за терміни і напрямки використання іноземних інвестицій, а також широке інформування про це громадськості;

вирішити питання про надання підприємствам із іноземними інвестиціями, які мають статус юридичної особи України, права власності на земельну ділянку, на якій розміщуються об'єкти інвестування;

зменшити податковий тягар як власних, так і іноземних інвесторів;

Потрібно підвищити вплив держави на промислову політику. Враховуючи на те, що на сьогодні більшість підприємств розвивається за рахунок внутрішнього інвестування, держава має стати на захист розвитку українського підприємництва, здійснивши низку заходів для сприяння залученню іноземних інвестицій. Якщо охарактеризувати на даному етапі процес виробництва, то слід зазначити, що сьогодні воно перебуває на низькому рівні. Тому необхідною передумовою сприятливого режиму іноземних інвестицій є забезпечення інноваційного типу розвитку підприємств. Для ефективного забезпечення цього принципу потрібно інноваційну сферу включити до загальнодержавної, забезпечивши державною підтримкою та фінансуванням пріоритетні напрями науки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются проблемы повышения уровня инвестиционного обеспечения Украины. Очерчено влияние инвестиционного климата как совокупности политических, правовых, экономических и социальных условий хозяйствования. Были внесены пропозиции по привлечению иностранных инвестиций.

SUMMARY

The article considers the problems of the investments support level increase in Ukraine. The problem of investment climate improvement to the economic is actualized. The investment

climate is a complex of politic, economic and social factors. Using the results of analysis, trends of investment activity are offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. www.ukrstat.gov.ua
2. *Василенко М.Е.* Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №2 – с.50-57.
3. Основні етапи та регіональні особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України // Регіональна економіка - 2005. - №2 – с.59-67.
4. *Пирог О.В.* Іноземні інвестиції як чинник економічного зростання країни // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - №5 – с.15-19.
5. *Мусіна Л.* економічна політика і розвиток реформ в Південній Кореї: досвід для України // Економіка України. - 2002. - №6 – с.77-85.
6. *Жень Ф.* Особливості розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в Китаї // Економіка України. - 2000. - №11 – с.78-82.

Надійшла до редакції 03.03.2008 року

УДК 339.727.2:330.322

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ДОСВІД УКРАЇНИ

Пушак М.В., аспірант Львівської комерційної академії

Державне регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на сьогоднішній день є одним з найбільш актуальних економічних питань в будь-якій країні, включно з Україною, оскільки від його вирішення залежить кількість та якість залучення іноземного капіталу. Обсяг ПІІ в Україну в декілька разів менший, ніж це передбачає економічний потенціал країни, а структура інвестицій не сприяє технічній і технологічній модернізації, розвитку наукового потенціалу, створенню доданої вартості та покращенню платіжного балансу країни. Відтак важливим є визначення та застосування найбільш ефективних методів регулювання іноземних інвестицій з урахуванням досвіду країн, які успішно справляються з вирішенням цієї проблеми.

Серед зарубіжних вчених, які у своїх наукових працях досліджували регулювання ПІІ, доцільно відзначити роботи Р.Вернона, О.Вільямсона, Ч.Гілла, П.Ліндєрта, Т.Озави, М.Портера, А.Ругмана, П.Самуельсона, С.Хаймера та Д.Хоффмана. Серед вітчизняних науковців проблемами регулювання інвестування займаються І.Г.Абрамович, А.С.Гальчинський, В.Гєєць, Б.В.Губський, М.Денисенко, В.М.Коссає, А.І.Кредісов, В.О.Кузнєцов, А.А.Пересада, О.І.Рогає, В.Р.Сіденко, А.С.Філіпенко, Г.О.Харамова, А.А.Чухно, О.І.Шнірков.

Попри різноманітність наукових праць, залишається недостатньо дослідженим питання ефективності регулювання ПІІ в Україні. Передусім, на увагу заслуговують узагальнення досвіду регулювання ПІІ розвинених країн та країн, які розвиваються, та можливі шляхи його використання в нашій країні.

Метою роботи є дослідження політики держави в сфері ПІІ різних країн і України та формування напрямків сприятливого інвестиційного режиму в Україні.

На сьогодні, незважаючи на внесення методів регулювання ПІІ в цілий ряд конвенцій, рішень, угод, рекомендацій, які ухвалили ОЕСР, ЮНКТАД, МОП та інші міжнародні організації, єдиного механізму міжнародного регулювання ПІІ поки що не вироблено. Однак, у 1990-х рр. розпочався процес впровадження нових інвестиційних інструментів у рамках розробки в системі ГАТТ/СОТ Багатосторонньої угоди з інвестицій. Такими інструментами є: зобов'язання надавати іноземним інвесторам справедливий і недискримінаційний режим, врегулювання спорів мирним шляхом, зобов'язання щодо лібералізації, репатріації капіталів, захист від експропріації та націоналізації.

Існує безліч підходів до визначення механізмів регулювання іноземних інвестицій. До інструментів країни-донора ПІІ як правило відносять: інструменти заохочення ПІІ (страхування зовнішніх ризиків, підтримка капіталом фондів чи банків, податкові пільги та політичний тиск на уряд країни-реципієнта ПІІ); інструменти обмеження ПІІ (контроль за обмінними операціями; оподаткування доходів компаній, що вивозять капітал, за вищою ставкою; заборона здійснення інвестицій з політичних міркувань) [1].

До інструментів країни-реципієнта відносять: інструменти заохочення ПІІ (податкові, тарифні пільги, пільгові позики, гранти, субсидії); інструменти обмеження ПІІ (обмеження права власності, частки власності іноземних фірм; обмеження на характер діяльності, зокрема, вимоги щодо вмісту складових частин місцевого виробництва, обсягів експорту, процесу передачі технологій; обмеження на трансфери, на валютні операції, виробничі обмеження, вимоги до внутрішнього продажу, до обробки виробів, до балансу торговельних операцій, частки місцевих громадян серед вищого керівництва фірми, тощо) [1].

Ряд авторів виділяють: 1) пов'язані з інвестиціями торговельні заходи (тарифи, квоти, секторальне регулювання торгівлі, добровільне обмеження експорту, експортний контроль, фінансування експорту; національні стандарти походження товару, охорони здоров'я, оточуючого середовища; регіональні угоди про вільну торгівлю); 2) пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (інвестиційні стимули, вимоги до функціонування ТНК) [2].

Окремо розглядають фіскальні методи стимулювання ПІІ (зниження податків, звільнення від імпорتنих чи експортних мит на товари чи комплектуючі; відстрочки, повернення мита, ін.), фінансові (субсидії на витрати; позички, гарантії, поручництво, страхування, ін.), інші (надання інформації та послуг у реалізації проекту, допомога у навчанні; спеціальний режим щодо курсу іноземної валюти, щодо переказу прибутку тощо) [3].

Велике значення для залучення ПІІ має наявність офшорних зон в країні, або дозвіл на користування послугами відомих у світі офшорних зон.

В 2006 році у світі серед 184 змін режимів регулювання ПІІ було зафіксовано 147 сприятливих і 47 несприятливих для ПІІ змін національних режимів (таблиця 1). Більша частина сприятливих змін (74%) була внесена країнами, що розвиваються [4].

В розвинених країнах та в країнах, що розвиваються, приймалися міри з метою зниження податків на дохід корпорації (Чехія, Естонія Нідерланди, Угорщина, Туреччина, Кувейт, Колумбія, Гана, Єгипет, Сінгапур, ін.) та розширення програм співпраці (Бразилія, Індія). В цілому в ряді країн проходить подальша лібералізація окремих галузей, наприклад професійних послуг, фармації (Італія), телекомунікацій (Австралія, Колумбія, Ботсвана), банківської справи (Італія,

В'єтнам, Білорусь, Росія, Україна), нафтової галузі (Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт) і енергетики (Албанія, Болгарія, Алжир) [4] (таблиця 2).

Таблиця 1

Зміни національних режимів регулювання ПІІ, 1992-2006 роки

Роки	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Число країн, що внесли зміни в режими регулювання	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	93	93
Число змін режимів регулювання	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205	184
сприятливі для ПІІ	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	147
несприятливі для ПІІ	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Джерело: [4]

Разом з тим в деяких галузях появились нові обмеження щодо іноземної власності, або приймалися заходи з метою фіксації більш високої частки держави в доходах. Найчастіше такі заходи застосовувались в добувній промисловості та в галузях, що мають стратегічне значення для держави (транспорт, енергетика, телекомунікації).

Таблиця 2

Сприятливі і несприятливі режими регулювання ПІІ в окремих країнах, 2006 р.

Країна	Сприятливий режим	Несприятливий режим
	Розвинені країни	
Мальта, Латвія	Продаж іноземному інвестору активів у державній власності	
Австралія	Усунення кількісних обмежень на ПІІ у медіа засоби	Наявність дозволу уряду на ПІІ у медіа засоби
Італія	Лібералізація сфери професійних послуг, фармації, банків, таксі.	
Греція	Доступ ПІІ на ринок туристичних послуг	
Японія	Послаблення політики регулювання конкуренції в сфері великомасштабних роздрібних операцій; дозвіл на придбання японських фірм через обмін акціями	
Австрія	Скасування податку на капітал для нерезидентів	Запровадження нового солідарного податку; Приватний фонд для захисту австрійських компаній від іноземних придбань
США		Детальний розгляд проектів; контроль за іноземними ТНК
Чехія, Естонія, Нідерланди	Зниження ставки корпоративного податку	
Угорщина	Скасування податку на дивіденди для іноземних корпорацій	Запровадження нового солідарного податку
Люксембург	Зниження податку на дивіденди для іноземних корпорацій із 20% до 15%	
	Країни, що розвиваються	
Монголія	Зменшення ставки корпоративного податку	
Індія	Звільнення СЕЗ від сплати прямих податків на 15 років, повна відміна імпорتنих податків	Обмеження на ПІІ у телекомунікаційну галузь
В'єтнам	Дерегуляція банківської сфери	
Китай	Відміна квот на купівлю іноземної валюти	Обмеження ЗіП, купівлі нерухомості для

	для інвестування закордон	ТНК; список видів діяльності, підконтрольних лише уряду
Корея	Фінансової підтримка банку вихідних ПІІ у видобувні галузі інших країн; відміна інвестиційної межі для підприємств, що здійснюють вихідні ПІІ	
Катар, Сауд. Арабія	Допуск ПІІ у нафтогазове розвідування і видобування	
Алжир		Державна власність на 51% капіталу нафтових і газових компаній (ТНК)
ОАЕ,	100% іноземна власність у БЕЗ, якщо інвестор диверсифікує виробництво	
Бахрейн, Катар, ОАЕ	лібералізація фінансового сектору для ПІІ (створення офшорів)	
Оман	Іноземна власність на нерухомість; інвестування у галузь туризму	
Туреччина	Зниження ставки податку на корпоративний прибуток із 30% до 20%	
Кувейт	Зниження ставки податку на корпоративний прибуток із 55% до 25%	
Венесуела	Збільшення частки держави у чотирьох нафтових ТНК із 39% до 78%.	Націоналізація стратегічних галузей енергетики і телекомунікацій
Болівія		Зростання частки держави у нафтових ТНК; націоналізація деяких телекомунікаційних компаній, вищі податки на видобувних ТНК
Перу		Стягнення із видобувних ТНК на соціальні цілі
Аргентина		Збільшення податку на експортований ТНК газ із 20% до 45% Стягнення із видобувних ТНК на екологічні цілі; Адміністративне регулювання цін на приватизовані іноземцями громадські послуги
Колумбія	Продаж державних активів у сфері послуг і телекомунікацій (та 20% державного нафтового підприємства Екопетроль); зменшення корпоративного і індивідуального податків на доходи до 34% із 38,5%	
Бразилія	Допуск іноземних інвесторів на ринок перестраховання	Обмеження до 40% ринку перестраховання у перші три роки допуску іноземних інвесторів
Болівія		державна власність на нафтові резерви
Росія	Дозвіл іноземним інвесторам на купівлю активів банків	Список стратегічних галузей; блокування 25% акцій, чи 50,1% у певних галузях; впровадження строгих стандартів до нерезидентів
Казахстан	Допуск ПІІ на ринок цінних паперів	Обмеження доступу ПІІ до стратегічних галузей; блокування продажу енергетичних активів
Узбекистан		Обмеження доступу ПІІ до стратегічних галузей
Україна	Дозвіл іноземним інвесторам відкривати філії банків	

Ряд розвинених країн ретельно контролюють вкладення ПІІ у стратегічні галузі. Так, Франція, Японія, Великобританія і США є яскравими прикладами взаємних обмежень ПІІ у аерокосмічній, автомобільній, електронній промисловості, ядерної енергетики, у банківській справі, страхуванні, авіатранспорті. Великі країни, що розвиваються, як Китай та Індія, реалізують подібну економічну політику, але обмежують ПІІ в харчовій промисловості, телекомунікаціях і секторі споживчих товарів, де місцеві підприємства вже стали конкурентоспроможними [5]. Країни Латинської Америки також збільшують контроль держави над стратегічними видобувними, нафтовими, телекомунікаційними компаніями, зокрема шляхом зростання екологічних і соціальних вимог до ТНК. Корея і Китай стимулюють вихідні ПІІ, а країни ОПЕК – розвиток ВЕЗ і офшорів (таблиця 2).

Як бачимо, поряд із лібералізацією залучення ПІІ, більшість представлених в таблиці 2 країн проводять політику ідентифікації та контролю за ПІІ, переслідуючи при цьому цілі національної економіки. При чому, розвинені країни ведуть більш послідовну і продуману державну політику, ніж країни, що розвиваються.

Показовим в цьому плані є досвід країн центральної Європи (Польща, Угорщина, Чехія, країни Балтії), характерною тенденцією розвитку національного законодавства щодо ПІІ яких є спроби поширити дію пільг тільки на пріоритетні проекти та регіони, а також включити у сферу їхнього застосування національних інвесторів.

Так, Чехія, яка є лідером серед тамтешніх країн за ПІІ на душу населення (2,6 тис. дол.) є прикладом активного регулювання ПІІ, законодавство якої на етапі підготовки до вступу в ЄС передбачало широку й ефективну систему фіскальних пільг, наданих іноземному інвестору у разі дотримання визначених державою умов. Ідеться про регулювання відповідними інструментами мінімальної суми інвестицій, їхньої галузевої структури, кількості створюваних на їхній основі робочих місць (не менше 300), частки ПІІ, що спрямовуються на придбання машин і устаткування, надання інвестиційних пільг на інвестиції у розширення виробництва на вже існуючих підприємствах та ін [6].

У Польщі види пільг також варіюються залежно від місця розміщення об'єкта інвестування, а також діє система прискореної амортизації. Іноземні інвестори, що викупили великі переробні підприємства в Польщі (наприклад, з переробки тютюну і виготовлення цигарок, переробки цукрових буряків на цукор), зобов'язані в структурі використовуваної сировини використовувати не менше 50% місцевих компонент. Таким чином і продукція, що виробляється, є конкурентною на міжнародному ринку завдяки високим імпортним технологіям, і вітчизняний виробник сільськогосподарської продукції має гарантований державою ефективний її збут [7].

Словенія при темпах зростання ВВП 4,5% і рівнем безробіття 6,7% має показник прямих іноземних інвестицій на душу населення вищий, аніж у Польщі. Серед основних чинників, які приваблюють сюди інвесторів, — висококваліфікована робоча сила з більш розвинутою культурою виробничих відносин, аніж у більшості інших пострадянських країн [7].

Після завершенням процесу приватизації в Угорщині виникли великі розбіжності щодо економічного стану між крупними експортоорієнтованими, переважно іноземними, компаніями і національними малими та середніми підприємствами, що працюють, в основному, на внутрішній ринок. Менше 50 філій ТНК в Угорщині виробляють нині основну частку ВВП, здійснюють майже весь обсяг науково-дослідних робіт, забезпечують більше 70% експорту. Все це спричинило розробку нової моделі економічного розвитку, згідно з якою іноземні постачальники -

суміжники замінюються угорськими підприємствами, а ТНК розміщують на території Угорщини завершальні ланки виробничо-господарського циклу [6].

Таким чином, можна зробити висновок про проведення країнами центральної Європи ідентифікації іноземного інвестора для розроблення ефективної національної системи регулювання ПІІ.

Корисним для України може бути і досвід країн ЄС, які зробили ставку на високі технології та наукові розробки. Наприклад, у Ірландії найбільш значущим для інвесторів кроком стало значне зниження рівня оподаткування. Було вжито конкретних заходів для істотного, порівняно з іншими європейськими країнами, поліпшення бізнес-середовища, економічної і технологічної інфраструктури, а також рівня освіти та кваліфікації, інновацій і творчості. Незабаром було досягнуто інвестиційної хвилі зі значною участю зовнішнього капіталу та водночас - високим рівнем інвестування нових технологій. Ірландія займає друге місце після США за обсягом експорту програмного забезпечення - частка ВВП у загальному обсязі експорту – 31%; в Україні – лише 10%. [7].

У Великобританії на науково-дослідні розробки іноземними філіями витрачається близько 5 104 млн. дол. в рік, що є третім показником після Японії (5 317 млн. дол. в рік) та США (27 507 млн. дол. в рік). [7]

Досить значну роль іноземного капіталу в зростанні економіки можливо побачити і в нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії. Для залучення ПІІ багато країн регіону відкрили для іноземних інвесторів раніше недоступні сектори економіки - видобувну промисловість (нафтова, гірничодобувна), обробну промисловість (хімічна, електронна, автомобільна) і сферу послуг (телекомунікації, банківський і страховий бізнес). Окрім того, науково-технічний прогрес стимулював перехід багатьох країн регіону від матеріало- і трудомістких галузей промисловості до наукомістких, що також сприяло зростанню інвестиційної привабливості країн Південно-Східної Азії [9].

Однак країни регіону, окрім залучення ПІІ ведуть активну політику експорту ПІІ. Так, Китай на п'ятому місці за обсягами залучених інвестицій, на першому у світі – за експортом іноземних філій (339 млрд. дол.). Крім того, продовжується процес поглинання американських велетнів китайськими компаніями. Особливістю китайської політики є залучення ПІІ у розвиток окремих регіонів (мегаполісів) і недопущення надмірної концентрації капіталів у столиці. Держава безпосередньо підтримує іноземних інвесторів, які працюють з використанням вітчизняної сировини та комплектуючих, реалізують продукцію, що зменшує потребу в імпортних аналогах. На компанії, які отримують ПІІ припадає близько половини експорту і імпорту Китаю. Однак, Китай залишається досить бідною країною із соціальними проблемами, низьким доходом на д. н. - близько 700 дол. на рік [8].

Вдалою можна назвати економічну політику Південної Кореї в 70-80-х роках, спрямовану на «вироснування» великих національних корпорацій, стимулювання конкретних інвестиційних проектів, які стали в подальшому основним носієм внутрішніх інвестицій, підвищили конкурентність національного капіталу. Те, що Корея в рейтингу країн за індексом технологічного рівня посідає дев'яте місце, випереджаючи Німеччину, Великобританію, Францію й Канаду, доводить ефективність розглянутої моделі [7].

Після кризи заборгованості у 1997-1998 роках країни Латинської Америки обережніше ставляться до іноземних інвестицій, хоча продовжують лібералізацію своїх ринків для інвесторів. Наприклад, Аргентина не так давно дозволила здійснювати іноземні інвестиції в державну телефонну компанію, але при цьому уряд поставив умови скоротити

період очікування встановлення нових телефонних ліній. Залучення ПІ дозволило Бразилії модернізувати багато діючих виробництв та створити такі сучасні галузі, як електроніка, робототехніка, біотехнологія, аерокосмічна промисловість, отримати додаткові надходження іноземної валюти для задоволення внутрішніх потреб та обслуговування зовнішнього боргу.[9].

Такі країни як Люксембург, Швейцарія, Бельгія, Сінгапур, Гонконг, економіка яких розвивається тільки за рахунок сфери послуг, створили спеціальні сприятливі для припливу ПІ фіскальні режими – офшорні зони. Сінгапур посідає друге місце у світі в рейтингу за ступенем глобалізації; на початку списку - за рівнем свободи економічної діяльності; четверте - у списку найменш корумпованих країн і перше - серед азійських держав за рівнем життя. Тому місто - найприбутковіша територія для світових інвесторів після Швейцарії. [7]

Великий інтерес інвесторів до Індії також викликаний поновленням у країні економічних реформ, основою яких є активна лібералізація доступу іноземних інвестицій, зокрема до таких стратегічних секторів ринку, як телекомунікації, авіація, банківський сектор і медіа бізнес. Як відомо, в Індії головними галузями для інвестування є інформаційні технології та виробництво програмного забезпечення. Тому такі ТНК як Microsoft, Intel, Cisco Systems прагнуть замовляти розробку програм в Індії, оскільки оплата праці тут істотно різниться від заробітної плати американського програміста. Однак, проблемою в Індії залишається неписьменність основної маси населення, особливо сільського, та бідність [7].

Що стосується України, то попри макроекономічні досягнення України, проведення лібералізації економічної діяльності, реально залучений капітал не вирішує таких важливих для перехідного періоду завдань як компенсація дефіциту внутрішніх заощаджень, залучення нового науково-технічного та виробничого досвіду для підвищення продуктивності виробництва, якості продукції, прискорення економічного росту, створення нових робочих місць тощо.

Метою іноземців є як правило боротьба за збут, видобуток ліквідної сировини, швидке отримання прибутків та репатріація їх за кордон. Тому вони віддають перевагу сфері послуг та галузям із швидким обігом капіталу, тоді як інвестиції недостатньо представлені у виробничому секторі економіки, зокрема, у виробництві наукоємкої продукції. Про це свідчить: галузева структура вхідних ПІ (харчова галузь - 6%, металургійне виробництво - 6,6%, машинобудування - 4,3%, торгівля - 12,0%, фінансова діяльність – 11,4%, операції з нерухомістю - 8,4%, транспорт і зв'язок - 4,3%); географічна структура ПІ (Німеччина - 21,4%, Кіпр - 18,5%); частка іноземних інвесторів у фінансуванні інноваційної діяльності - 2,5% загального обсягу; частка високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту - 10% (Ізраїль - 20%, Угорщина -26%, Англія -22%, Латвія і Литва – 30%, Швеція – 14%) [10,11].

Причинами цього, на нашу думку, є недоліки державного регулювання залучення ПІ. Так, правова база діяльності іноземних інвесторів в Україні є досить недосконалою, громіздкою та нестабільною. Можна нарахувати близько 70 законодавчо-нормативних актів, окремі положення яких є неоднозначними і суперечливими. А зміни та доповнення до цієї бази нерідко погіршують умови діяльності іноземних інвесторів.

В Законі України «Про режим іноземного інвестування» відсутні будь-які конкретні положення щодо найважливіших об'єктів регулювання, пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери й території, що заплує розв'язання проблем пільгового режиму інвестування, а також положення про кваліфікаційний мінімум іноземної інвестиції, які були б необхідні для системи іноземного інвестування. У ст.1

розд.1 Закону визначається тільки частка іноземної інвестиції у статутному фонді підприємства з іноземними інвестиціями [12,13]. Для іноземних інвесторів практично не існує обмежень на розмір іноземних вкладень, тоді як у багатьох країнах для інвестування в деякі галузі необхідно отримати дозвіл (США, Австралія, Австрія). Там існує також обмеження розміру іноземних інвестицій. Наприклад, у Фінляндії участь іноземного капіталу в інвестуванні сільського господарства взагалі була заборонена [4].

В Україні створено значно кращі умови для репатріації капіталів та переказу прибутків - інвестор має право не пізніше як через шість місяців від дня припинення інвестиційної діяльності повернути свої інвестиції в натуральній формі або у валюті без сплати мита. Гарантується також безперешкодний і негайний переказ за кордон прибутків при сплаті податку у розмірі 15% [12,13]. На відміну від України, багато країн різними способами обмежують вивезення капіталу. Наприклад, в Аргентині, Чилі, Коста-Риці забороняється репатріація капіталу протягом трьох років від дня внесення початкових прямих інвестицій. У Перу гарантується вільна репатріація прибутку після сплати податків, але не більше ніж 20% від загального обсягу вкладеного капіталу [4].

Ефективне залучення ІІІ залежить не лише від обмежень та визначень пріоритетних галузей, але й від створення сприятливих умов для залучення якісного іноземного капіталу. На сьогодні не існує пільг для іноземних інвесторів зі сплати податків, як це було на початку 90-х років. Хоч політику звільнення від оподаткування частини прибутку або зниження податкових ставок для іноземних інвесторів проводить чимало країн (Китай, Франція, Канада, Бангладеш, Індонезія та ін.), вирішальною є не ставка податку, а норма прибутку. Якщо в одній країні прибуток оподатковується, а в іншій ні, але в першій норма прибутку навіть після сплати податку залишається вищою, то за інших рівних умов капітал піде саме в цю країну. Тому, на нашу думку, оподаткування підприємств з іноземним капіталом має здійснюватися в національному режимі.

В Україні не існує системи субсидій та пільг у кредитуванні, як це є у Франції, Німеччині, Італії. На сучасному етапі в Україні законодавчо не визначені процеси іноземного кредитування, створення кредитних співтовариств, концесій, надання прав власності на землю; не розроблено також механізми державного страхування іноземних інвестицій, створення страхових фондів. І хоча зараз здійснюються певні заходи щодо створення автоматизованої інформаційної системи оперативного пошуку іноземних інвесторів, усе це перебуває в зародковому стані [14].

Порядок переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних унаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається тільки Національним банком України, а відповідного законодавчого акта, прийнятого Верховною Радою України, не існує. Це ще один недолік законодавчої бази іноземного інвестування, що діє в Україні.

Кампанія ліквідації пільг СП негативно вплинула на формування іміджу України як передбачуваного ділового партнера. Тому не можна погодитись з тим, що «надання спеціальних пільг для іноземних інвесторів є непродуктивним», оскільки вони нібито ставлять їх у більш привілейоване становище, ніж вітчизняних. Адже позбавлення пільг іноземних інвесторів ліквідує по суті їх зацікавленість у здійсненні інвестицій. [14].

Однак світовий досвід свідчить, що найдієвіше фундаментальні стимули ІІІ стосуються базисних характеристик економіки країни-реципієнта (стабільність законодавства, економічний ріст, розвиток інфраструктури, страхування, банків, державних інституцій, некорумпованість, наявність вільних ринкових ніш чи кваліфікованого персоналу тощо), тоді як роль спеціальних стимулів, які створює держава, є другорядною.

Таким чином, щоб робота держави по заохоченню ІІІ мала успіх, необхідно обґрунтувати раціональну інвестиційну політику з одночасним забезпеченням гарантії

захисту інвесторів стабільним законодавством та проведенням ідентифікації інвесторів. Головною умовою залучення іноземних інвестицій в економіку України має бути розроблена державна програма, яка передбачає ряд заходів:

- Проведення гнучкої податкової політики, спрямованої на стимулювання ПП в галузі економіки, що є не надто привабливими для інвестора, але важливими для країни (транспорт, наукомістке виробництво);
- Надання пріоритетів експортним галузям України - чорній металургії, гірничорудній, вугільній, аграрній, машинобудівній, хімічній галузі, зокрема, шляхом розкриття інвестиційної привабливості СЕЗ, територій пріоритетного розвитку та технопарків
- Розроблення та законодавче затвердження довгострокових проектів реформування та розвитку ключових галузей економіки для залучення стратегічних інвесторів;
- Державна підтримка реалізації стратегічно важливих проектів
- Створення моніторингу інвестиційного клімату в Україні
- Встановлення чітких вимог до інвестора щодо збереження обсягів зайнятості населення, профілю підприємства, розширення експортного виробництва, впровадження відповідної кадрової політики та технологій, реінвестування прибутків, додержання екологічних нормативів, використання місцевих природних ресурсів, ресурсозберігаючих, наукомістких технологій
- Упровадження державного контролю за трансфертним ціноутворенням, обмеженням доступу до фондового ринку і ринку землі
- Регулювання цін монополістів
- Перегляд ефективності та використання потенціалу у сфері залучення ПП у 12-ти ВЕЗ та на 9-ти територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності з метою уникнення імпорту продовольчих товарів та іншої продукції, яка в достатній кількості виробляється чи може вироблятися в Україні

Проведене дослідження заходів державної політики щодо заохочення ПП в різних розвинених країнах та деяких країнах, що розвиваються, свідчить про те, що інвестиційні проекти із залученням іноземного капіталу повинні мати право на одержання додаткових податкових, митних, кредитних та страхових гарантій, якщо інвестиції здійснюються у пріоритетні сфери економіки і мають на меті: створення нових робочих місць на підприємствах, впровадження сучасних технологій, зниження імпортозалежності України та виробництво конкурентоспроможної продукції.

За таких умов Україні варто було б врахувати аспект нової моделі економічного розвитку Угорщини, що стосується заміщення українськими підприємствами іноземних постачальників-суміжників. Крім того, оскільки важливим пунктом економічної політики України є стимулювання інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, на нашу думку, необхідно приділити увагу створенню саме науково-технічних зон (на прикладі Китаю, Кореї)

РЕЗЮМЕ

В статье анализируется опыт государственного регулирования иностранных инвестиций в зарубежных странах и в Украине; предложено выводы касательно главных направлений улучшения государственной стратегии привлечения иностранных инвестиций

SUMMARY

The article highlights the experience of the state regulation of foreign direct investment

attracting into some foreign countries and into Ukraine; the conclusions are offered concerning the main directions of improvement of foreign direct investment state strategy

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гілл Ч. Міжнародний бізнес. К.:Основи,2001 – 856с.
2. Рогач О.І., Шнирков О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навчальний посібник. – К.: ВЦ „Київський університет”, 1999. – 302 с.
3. Згривець Л.Ф. Регулювання діяльності іноземних інвесторів // Фінанси України. – 2003. - №12. – С.90-92
4. World Investment Report 2007// www.unctad.org
5. Руфат А.Кулієв. Проблеми і особливості реалізації іноземних інвестицій в країнах з перехідною економікою // Банківська справа. – 2004. - №2. – С.67-68
6. Магера Н.М. Інвестиційне розширення у Центральній Європі // Статистика України. – 2003. - №3. – С.46-50
7. <http://www.dt.ua>.
8. Гайдуцький А.П. Залучення іноземних інвестицій в економіку Китаю // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - № 7. – С.16-17.
9. Абрамович І.В. Напрямки активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України // Економіка та держава. - №9. - 2006. – С.26
10. <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Ковальчук О.В. Роль іноземних інвестицій у трансформаційній економіці // Проблеми науки. - №1. - 2003. – С.29-31
12. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 25 квітня 1996 р.
13. <http://www.zakon.rada.gov.ua>
14. Рибчак В.І. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку // Формування ринкових відносин в Україні. - №12. - 2003. - С.132-135

Надійшла до редакції 03.03.2008 року

УДК 338.27

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ УГЛЯ

Кучер В.А., к.э.н., доцент ДонНТУ

Инвестиционные проекты, которые разрабатывались и реализовывались на угледобывающих предприятиях Донбасса, имели разную направленность. Ими реализовывались мероприятия по воспроизводству очистной линии забоев, техническому перевооружению шахт, совершенствованию охраны труда и техники безопасности, защите окружающей среды. Однако в преобладающей части инвестиционных проектов решались задачи воспроизводства производственной мощности шахт [1; 2]. Поскольку этот производственный комплекс является основным и систематически повторяющимся в деятельности каждого горного предприятия, к исследованию и были приняты именно такие инвестиционные проекты. Все они имели одну и ту же целевую направленность – подготовку к эксплуатации и отработку очистных забоев в пределах действующих пластов, панелей или блоков при панельном

или погоризонтном способах подготовки пластов. Количество очистных забоев, которое предусматривалось к отработке в проектах, изменялось от одного до четырех. В каждом инвестиционном проекте оно было фиксировано. Проекты различались между собой продолжительностями жизненного цикла и составляющих его стадий, объемами инвестиций, предусматриваемых как для реализации проекта в целом, так и для производства строительного-монтажных работ, выполняемых при подготовке очистных забоев к эксплуатации, и для осуществления очистных работ в подготовленных участках шахтного поля. Разнились инвестиционные проекты между собой объемами подготовленных к выемке промышленных запасов месторождений, родом инвесторов, привлекаемых для финансирования программ, а также степенью прибыльности.

Для построения точного прогноза себестоимости была исследована ее зависимость не от одной, а от многих переменных. Проблемы прогнозирования значений исследуемого параметра при большом количестве влияющих переменных анализируются в работах А. Петросова, К. Мангуша [3, 4], Дж. Джонстона [5, с. 153], В. Сафроновой [6], В. Абчука [7].

Целью статьи является разработка модели прогнозирования эффективности инвестиционного проекта по воспроизводству мощности угольного предприятия.

Рассмотрим многофакторную модель непосредственно применимую к нашей задаче, то есть когда на себестоимость добычи угля оказывают влияние и множество других факторов, например, количество комплексно-механизированных очистных забоев, средняя мощность разрабатываемых пластов, глубина их разработки и прочие. В этом случае регрессионная модель зависимости себестоимости добычи угля от влияющих переменных будет иметь вид

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + u_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

где Y – себестоимость добычи угля;

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ – коэффициенты уравнения регрессии;

k – количество коэффициентов уравнения регрессии;

X_{2i}, \dots, X_{ki} – независимые переменные.

Предположим, что в периоде $n+1$ значения независимых переменных X будут задаваться вектор-столбцом

$$c = \{1 \quad X_{2,n+1} \quad X_{3,n+1} \quad \dots \quad X_{k,n+1}\}, \quad (2)$$

где c – вектор-столбец значений независимых переменных в прогнозируемом периоде.

Задача прогнозирования для приведенного уравнения множественной регрессии состоит в определении значения себестоимости в периоде $n+1$ ожидаемого значения Y_{n+1} . Тогда

$$E(Y_{n+1}) = E(c'\beta + u_{n+1}) = c'\beta, \quad (3)$$

где c' – транспонированный вектор-столбец значений независимых переменных;

β – транспонированный вектор-столбец коэффициентов уравнения регрессии.

Точечный прогноз себестоимости будет определяться исходя из теоретического уравнения регрессии

$$\hat{Y}_{n+1} = c'\hat{\beta} = \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 X_{2,n+1} + \dots + \hat{\beta}_k X_{k,n+1}, \quad (4)$$

где $\hat{\beta}$ – вектор-столбец теоретических коэффициентов уравнения регрессии;

$\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2, \dots, \hat{\beta}_k$ – коэффициенты теоретического уравнения регрессии.

Для получения модели множественной регрессии были исследованы следующие

статистические данные: себестоимость добычи угля, (зависимая переменная), грн./т (S); объем добычи угля, тыс. т (D); общая протяженность выработок, м (L); протяженность выработок подготавливающего характера, м (L_P); количество очистных забоев, единиц (N_Z); среднедействующая длина очистной линии забоев, м (L_Z); скорость проведения подготовительных выработок, м/мес. (V); зольность отгруженного концентрата, % (Z); среднесписочная численность трудящихся, чел. (N); численность горнорабочих очистных забоев (ГРОЗ), чел. (N_groz); численность проходчиков, чел. (N_proh). В табл. 1 представлены основные статистические характеристики исследуемых переменных.

Таблица 1

Основные статистические характеристики изучаемых переменных

Переменная	Минимум	Максимум	Среднее	Стандартная ошибка	Стандартное отклонение	Дисперсия
S	77,37	318,52	160,81	24,31	80,64	6502,33
D	1894,50	4071,20	3313,26	193,05	640,29	409965,32
L	10234,00	20925,00	16529,73	996,24	3304,17	10917541,8
L_P	9767,00	19329,00	15089,64	824,97	2736,10	7486266,8
N_Z	3,90	5,40	4,79	0,15	0,49	0,24
L_Z	912,00	1276,00	1127,45	39,10	129,67	16814,8
V	32,00	55,50	42,62	2,17	7,21	51,92
Z	7,40	9,10	8,30	0,22	0,73	0,53
N	9486,00	11905,00	10573,64	252,48	837,37	701188,2
N_groz	572,00	905,00	745,36	31,04	102,95	10598,0
N_proh	859,00	1210,00	1043,45	36,72	121,80	14834,2

В действительности же процесс формирования себестоимости добычи угля является более сложным и многогранным явлением. Это объясняется множеством воздействующих на этот важнейший для угледобывающего предприятия показатель факторов (следует отметить, что часть из них не имеет количественной оценки), а также сложностью взаимосвязи факторов между собой. На рис. 1 показана точечная 3-D диаграмма зависимости себестоимости добычи угля от его зольности и численности ГРОЗ.

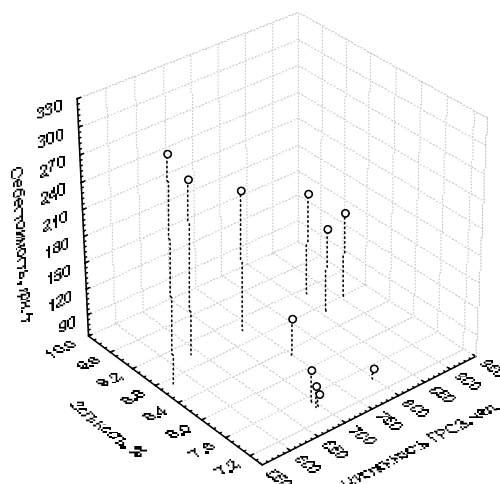


Рисунок 1. 3-D диаграмма зависимости себестоимости добычи угля от зольности концентрата и численности ГРОЗ

Как видно из приведенного графика данная связь между исследуемыми переменными является не линейной, что подтверждает высказанное предположение о влиянии на себестоимость множества других переменных. На рис. 2 показана та же зависимость себестоимости добычи угля от зольности концентрата и численности ГРОЗ с наложенным графиком поверхности и уравнением его аппроксимации.

$$z = 2015,5188 - 2,2588 * x - 307,5514 * y + 0,0025 * x * x - 0,2169 * x * y + 33,321 * y * y$$

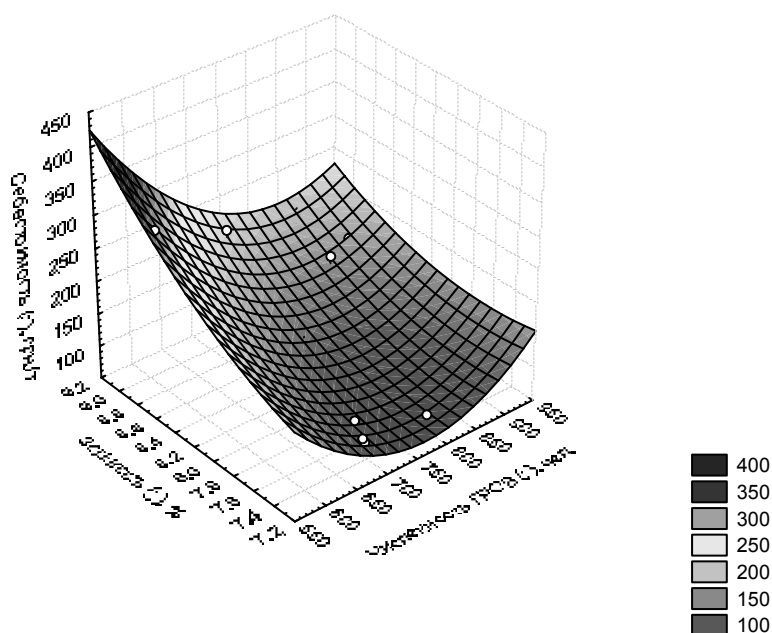


Рисунок 2. 3-D диаграмма зависимости себестоимости от зольности концентрата и численности ГРОЗ с наложенным графиком поверхности и уравнением его аппроксимации

Аналогично представленной последовательности прогнозирования значений себестоимости была получена зависимость для прогноза объема добычи угля от основных влияющих факторов. На первом этапе была построена модель с включением в нее всех исследуемых переменных. Регрессионная модель зависимости добычи угля от влияющих факторов имеет следующий вид:

$$D = 3964,06 - 0,20 * L + 0,43 * L_P + 306,50 * N_Z - 1,75 * L_Z - 30,19 * V + 0,83 * N - 1,57 * N_{groz} - 1,72 * N_{proh} . \quad (5)$$

Из полученных результатов следует, что ни одна из исследуемых переменных не является статистически значимой, причем часть из них имеет неверную спецификацию. К таким переменным относятся: общая протяженность выработок (L), среднедействующая длина очистной линии забоев (L_Z); скорость проведения подготовительных выработок (V); численность горнорабочих очистных забоев (N_groz); численность проходчиков (N_proh). Такая ситуация объясняется наличием мультиколлинеарности между отмеченными переменными. Выполним анализ корреляционной матрицы исследуемых независимых переменных, которая имеет следующий вид:

$$r = \begin{pmatrix} & L & L_P & N_Z & L_Z & V & Z & N & N_gr & N_pr \\ L & 1 & 0,99 & -0,01 & -0,18 & 0,97 & 0,00 & 0,37 & 0,04 & 0,82 \\ L_P & 0,99 & 1 & 0,06 & -0,08 & 0,98 & 0,07 & 0,38 & 0,03 & 0,80 \\ N_Z & -0,01 & 0,06 & 1 & 0,83 & 0,13 & 0,22 & 0,43 & 0,76 & 0,28 \\ L_Z & -0,18 & -0,08 & 0,83 & 1 & -0,08 & 0,61 & 0,46 & 0,52 & 0,03 \\ V & 0,97 & 0,98 & 0,13 & -0,08 & 1 & -0,05 & 0,31 & 0,06 & 0,78 \\ Z & 0,00 & 0,07 & 0,22 & 0,61 & -0,05 & 1 & 0,72 & 0,20 & 0,21 \\ N & 0,37 & 0,38 & 0,43 & 0,46 & 0,31 & 0,72 & 1 & 0,68 & 0,73 \\ N_gr & 0,04 & 0,03 & 0,76 & 0,52 & 0,06 & 0,20 & 0,68 & 1 & 0,51 \\ N_pr & 0,82 & 0,82 & 0,28 & 0,03 & 0,78 & 0,21 & 0,73 & 0,51 & 1 \end{pmatrix} \quad (6)$$

Как видно из представленных результатов оценки коэффициентов корреляции часть переменных обладает свойством тесной связи. Наиболее взаимосвязанными переменными являются: протяженность выработок подготавливающего характера (L_P) и общая протяженность выработок (L), коэффициент корреляции между ними равен 0,99; общая протяженность выработок (L) и численность проходчиков (N_gr), коэффициент корреляции между ними равен 0,82; общая протяженность выработок (L) и скорость проведения подготовительных выработок (V), коэффициент корреляции 0,97.

Ввиду отмеченного дальнейший расчет параметров уравнения регрессии для прогнозирования объема добычи угля выполнялся на основе гребневой регрессии с пошаговым включением переменных. В табл. 2 приведены результаты пошагового оценивания статистической значимости полученной регрессионной модели.

Таблица 2

Результаты пошагового оценивания статистической значимости полученной регрессионной модели

Переменная	Включенные переменные на каждом шаге	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Изменение коэффициента детерминации	F-статистика	p-значимость	Количество переменных
N	1	0,826310	0,682788	0,682788	19,3722	0,001717	1
L_P	2	0,916764	0,840456	0,157667	7,90589	0,022782	2
N_groz	3	0,946949	0,896713	0,056257	3,81271	0,091813	3

В данной таблице показана последовательность действий на каждом шаге, которая характеризуется включением переменных в регрессионную модель. Эти действия представлены во втором столбце табл. 2. Основой для включения или исключения переменных из модели являются приросты значения множественного коэффициента детерминации и значения F-статистики. Из приведенных данных видно, что на каждой итерации уровень значимости регрессионной модели возрастает. В последнем столбце данной таблицы показано количество включенных в модель переменных на каждом шаге. Результаты оценивания параметров регрессионной модели при пошаговом включении переменных представлены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты оценивания параметров регрессионной модели при пошаговом включении переменных

R= ,94694942 R^2= ,89671321 Adjusted R^2= ,85244744 F(3,7)=20,257 p<,00079 Std.Error of estimate: 245,95						
Переменная	Бета	Std.Err. Бета	B	Std.Err. B	t(7)	p-level
Свободный член	–	–	-3836,47	995,7662	-3,85278	0,006270
N	0,935465	0,190547	0,72	0,1457	4,90937	0,001735
L_P	0,335742	0,139399	0,08	0,0326	2,40849	0,046878
N_groz	-0,344937	0,176654	-2,15	1,0987	-1,95262	0,091813

Как видно из приведенной таблицы результатов оценивания параметров уравнения регрессии переменная численность ГРОЗ (N_groz) имеет низкий уровень статистической значимости, поэтому ее целесообразно исключить из модели. В табл. 4 приведены окончательные результаты регрессионного анализа.

Таблица 4

Окончательные результаты регрессионного анализа

R= ,91676372 R^2= ,84045571 Adjusted R^2= ,80056964 F(2,8)=21,071 p<,00065 Std.Error of estimate: 285,94						
Переменная	Бета	Std.Err. Бета	B	Std.Err. B	t(8)	p-level
Свободный член	–	–	-3579,38	1147,492	-3,11931	0,014244
N	0,665398	0,152375	0,51	0,117	4,36685	0,002391
L_P	0,428439	0,152375	0,10	0,036	2,81174	0,022782

Уравнение регрессии, характеризующие зависимость объема добычи угля от протяженности выработок подготавливающего характера и численности работников предприятия имеет вид

$$D = -3579,38 + 0,51 * N + 0,10 * L_P . \quad (7)$$

Как видно из результатов регрессионного анализа, представленных в табл. 5.37 полученная модель имеет высокий коэффициент детерминации ($R^2 = ,84045571$) и высокий уровень статистической значимости независимых переменных. На рис. 3 показан график наблюдаемых и предсказанных с помощью регрессионной модели значений объема добычи угля, а на рис.4 – график остатков на нормальной вероятностной бумаге.

На рис. 4 видно, что большинство точек лежит внутри 95-процентного доверительного интервала, а из графика остатков на нормальной вероятностной бумаге видно, что точки лежат близко к прямой, которая соответствует закону нормального распределения. Указанные свойства подтверждают высокую значимость полученной модели и свидетельствуют о возможности ее использования для прогнозирования объема добычи угля.

Присутствие и значимость именно этих переменных в модели можно объяснить следующим. Переменная «протяженность выработок подготавливающего характера» (L_P) характеризует способность предприятия к воспроизводству производственной мощности. Она является прямой характеристикой способности угледобывающего предприятия к инвестиционной деятельности. Данный параметр определяет содержание стратегии предприятия и оценивает его перспективы в добыче угля в последующие годы. Высокое значение этого параметра обеспечивает стабильность развития предприятия в перспективе. Кроме того, объем проведения горных выработок подготавливающего характера характеризует объемы запасов угля в месторождении,

разрабатываемом угледобывающим предприятием. С этих позиций данный параметр позволяет прогнозировать объем добычи угля шахтой.

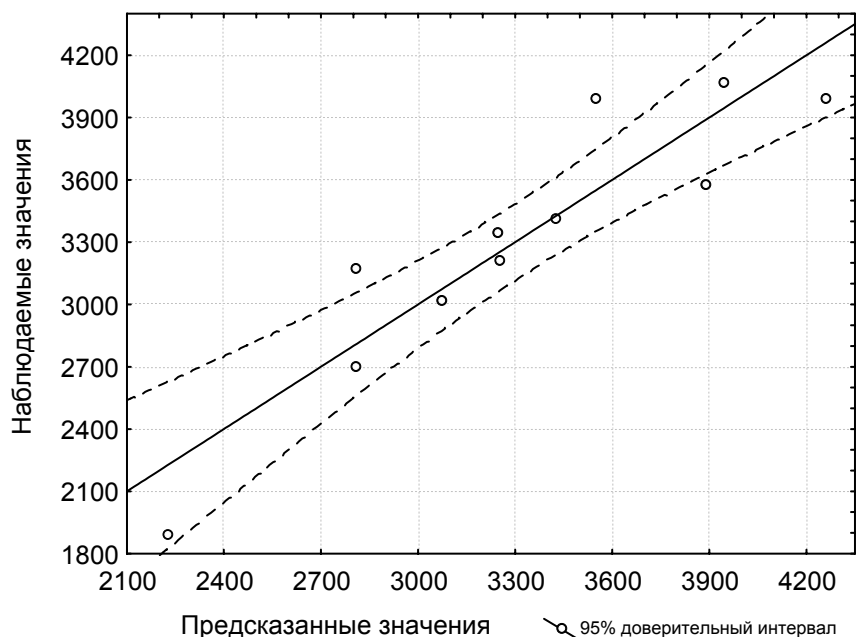


Рисунок 3. График наблюдаемых и предсказанных с помощью регрессионной модели значений объема добычи угля

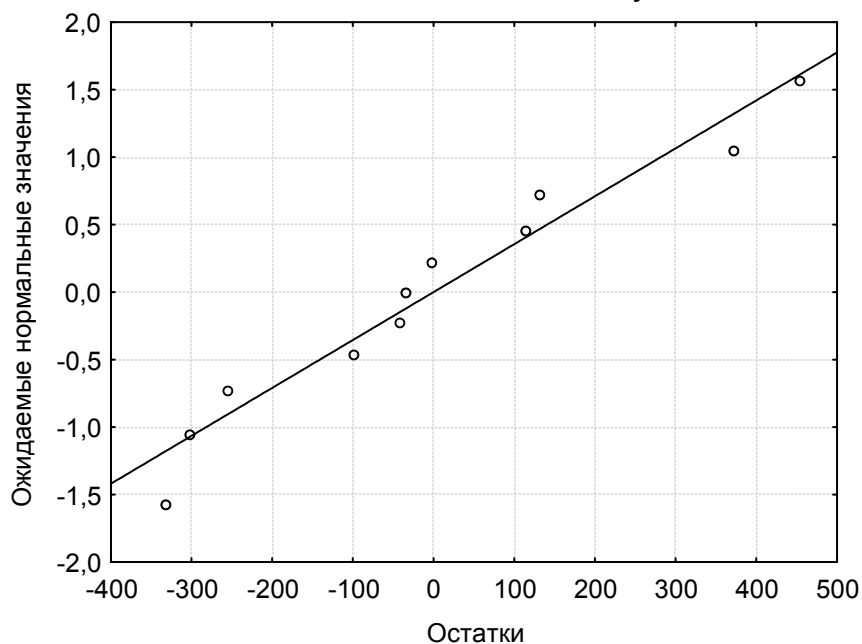


Рисунок 4. График остатков на нормальной вероятностной бумаге

Присутствие второй переменной в регрессионной модели – «численность работников предприятия» (N) на первый взгляд может показаться не совсем обоснованным. Однако ее логическая сущность раскрывается в характеристике самого анализируемого предприятия. АП «Шахта им. А.Ф. Засядько» является одним из крупнейших на сегодняшний день на Украине и при этом характеризуется высоким уровнем организации производства. Это означает, что структура его персонала сбалансирована таким образом, что соотношение в численности рабочих основных профессий (горнорабочих очистных забоев и проходчиков), и вспомогательного

обслуживающего персонала является оптимальным. Из этого вытекает, что показатель общей численности персонала данного предприятия характеризует его общий объем добычи угля. Поэтому присутствие в регрессионной модели этой переменной является логичным и закономерным.

На основе полученного уравнения был выполнен прогноз объема добычи угля при минимальных, максимальных и средних значениях переменных «Протяженность выработок подготавливающего характера» и «Численность работников предприятия». Результаты выполненного прогноза представлены в табл. 5.

Таблица 5

Результаты прогнозирования себестоимости добычи угля с помощью полученной регрессионной модели

Переменная	Условное обозначение	Единица измерения	Значение		
			минимальное	максимальное	среднее
Длина выработок подготавливающего характера	L_P	м	9767,000	19329,00	15089,64
Численность работников предприятия	N	чел.	9486,000	11905,00	10573,64
Прогнозируемый объем добычи угля	D	тыс. т	2226,24	4415,69	3313,27

На рисунке 5 показана трехмерная диаграмма рассеяния зависимости объема добычи от численности работников предприятия и длины подготавливаемых выработок. Из нее видно, что объем добычи угля по предприятию, как и рассмотренный ранее показатель себестоимости производства продукции является комплексным интегральным показателем, характеризующим эффективность работы шахты. На него воздействует множество других факторов экономического, организационного и технологического характера.

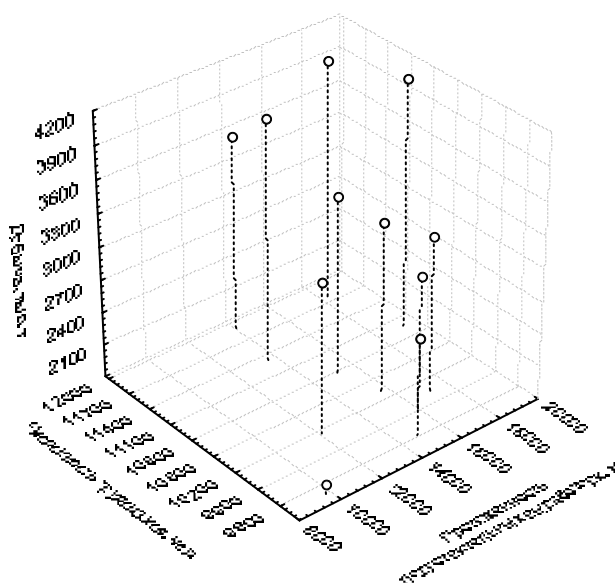


Рисунок 5. 3-D диаграмма рассеяния зависимости объема добычи угля от численности работников предприятия и длины подготавливаемых выработок

На рис. 6 показана та же диаграмма рассеяния с наложенным аппроксимирующим графиком поверхности и уравнением его аппроксимации.

$$z = -50829,9168 + 0,2365 \cdot x + 9,2041 \cdot y + 2,9972E-6 \cdot x^2 - 2,4849E-5 \cdot x \cdot y - 0,0004 \cdot y^2$$

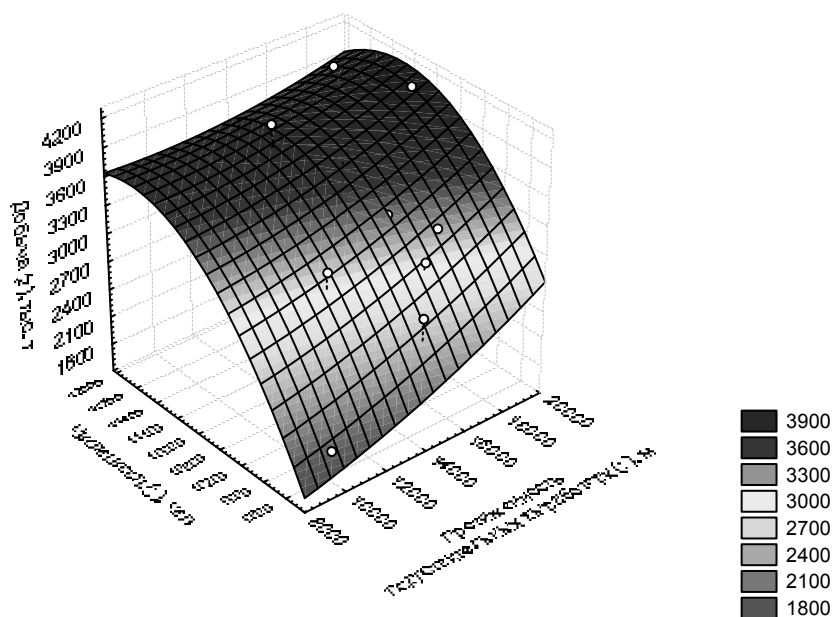


Рисунок 6. 3-D діаграма розсіяння залежності об'єму видобутку вугілля від кількості працівників та довжини змін підготовлюючого характеру з накладеним графіком поверхні та рівнянням її апроксимації

Підводячи ітог виконаному дослідженню, слід відзначити, що прогнозування змін основних техніко-економічних показників роботи шахти при реалізації інвестиційного проекту по виробництву її виробничої потужності є складним багатограничним процесом. Воно може виконуватися на основі аналітичних розрахунків, використання методів статистичного аналізу даних, а також на їх системологічній комбінації. Прогнозування динаміки змін основних показників ефективності вугледобування є основою складання бюджету інвестиційних проектів по підготовці та обробці нових виробничих потужностей, а також реалізації стратегічних цілей та завдань розвитку підприємства.

РЕЗЮМЕ

У статті отримано результат побудови прогнозу собівартості видобутку вугілля на основі багатоваріантної регресійної моделі. Визначено змінні, що надають найбільшу значущість на собівартість видобутку вугілля.

SUMMARY

In the article got result of construction of prognosis prime mining price on the basis of multivariable regressive model. Variables, rendering most meaningfulness on the prime price of mining, are certain.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кабанов А.И., Стариченко Л.Л., Цикарева В.В. Обґрунтування фінансово-економічних взаємовідносин вугледобувного підприємства та інвестора – розробника частини гірничого відводу // Уголь України. - 2004. – №2. – С. 5-10.
2. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк.: Ин-т. экономики промышленности, 2002. – 68 с.

3. *Петросов А.А.* Стратегическое планирование и прогнозирование. - М.: Изд-во Московского государственного горного университета, 2005. – 464 с.
4. *Петросов А., Мангуш К.С.* Экономические риски горного производства. - М.: Изд-во Московского государственного горного университета, 2002. – 144 с.
5. *Джонстон Дж.* Эконометрические методы. - М.: Статистика, 1980. – 444 с.
6. *Сафронова В.М.* Прогнозирование, проектирование и моделирование в социальной работе. М.: Академия, 2007, 240 с.
7. *Абчук В.А.* Прогнозирование в бизнесе, менеджменте и маркетинге. - М.: «Изд-во Михайлова В.А.», 2005. – 448 с.

Надійшла до редакції 18.03.2008 року

УДК 339.19 (477.83)

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ «ТІНЬОВОЇ» ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Кіржецький Ю.І., викладач кафедри економічної безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ

Тіньова економіка із відносин сектору господарювання давно перетворилась на спосіб життя мільйонів людей та стала основою соціально-економічних відносин. Передбачення впливу тіньового сектору економіки на соціально-економічний розвиток держави в цілому суттєво утруднені спектром факторів невизначеності, які усунути практично неможливо.

У зв'язку з цим, головною методологічною проблемою економічного прогнозування і довготермінового передбачення впливу тіньової економіки є розроблення методів прийняття оптимальних рішень в умовах, коли не всі фактори, які впливають на ефективність рішення, чітко визначені.

Цілями даної статті є дослідження процесу впливу прихованого безробіття на поширення тіньової економіки в довготерміновому аспекті та здійснення його економічного прогнозування.

Частка населення області, яка працює у неформальній економіці складається з двох складових, її основне джерело – особи, які відносяться до категорії економічно неактивних, також їх доповнює частка економічно активних осіб, зайнятих у двох секторах економіки паралельно. Представлене рівняння лінійної регресії дозволяє обчислити кількість осіб, зайнятих у тіньовому секторі економіки за конкретний проміжок часу (1-3 роки), а також екстраполювати отримані результати на будь-який стратегічний період.

Для обчислення тіньової частки робочої сили, яка задіяна в економіці Львівської області, автором було опрацьовано дані отримані з відкритих статистичних джерел [1-11].

За даними таблиці 1 частка економічно активного населення Львівської області становить у 2006 році 5,24% від загальної кількості населення України віком від 15 до 70 років, яке впродовж певного часу забезпечує пропозицію робочої сили на ринку праці. Протягом періоду 2003-2006 рр. частка робочої сили суттєво не зазнала змін: найбільшою вона була у 2003 році (5, 38%), а найменшою у 2005 році (5, 23%).

Таблиця 1

Динаміка економічно активного населення за регіонами України

	2003	2004	2005	2006
	У віці 15-70 років; тис.осіб			
Україна	22 173.3	22 202.4	22 280.8	22 245.4
Львівська область	1 192.4	1 174.5	1 167.0	1 166.9

За методикою проведення обстежень робочої сили, визначена динаміка кількості зайнятого населення області, до складу якого автор включив кількість осіб, які самостійно забезпечували себе зайнятістю, тобто тих, хто відносяться до категорії легальної незареєстрованої зайнятості. Ці особи працювали у сімейному бізнесі, в особистому селянському господарстві або власних присадибних ділянках, займалися надомною роботою, репетиторством, наданням соціальних послуг (няні, прибиральниці, хатні робітниці тощо).

Частка зайнятих осіб у Львівській області в структурі зайнятого населення України також незначно коливається: від 5,2% в 2003 році до 5,16% у 2006 році (табл. 2):

Таблиця 2

Динаміка кількості зайнятого населення за регіонами України

	2004		2005		2006	
	Всього	з них наймані працівники підприємств, установ та організацій	всього	з них наймані працівники підприємств, установ та організацій	всього	з них наймані працівники підприємств, установ та організацій
	у віці 15-70 років; тис.осіб					
Україна	20 295.7	14 041.2	20 680.0	14 005.3	20 730.4	14 071.3
Львівська область	1 057.0	724.9	1 064.6	723.1	1 070.1	744.6

Частка безробітного населення (за методологією МОП) у Львівській області суттєво зменшилася у порівнянні з 2003 роком - на 493 тис. осіб, або більш як 25%, що є достатньо позитивною динамікою. Однак, 8,3% безробітних, задекларованих офіційною статистикою за останній рік дослідження, не відповідає реальному стану ринку праці області.

Таблиця 3

Динаміка безробітного населення (за методологією МОП) за регіонами України

	2003	2004	2005	2006
	у віці 15-70 років; тис.осіб			
Україна	2 008.0	1 906.7	1 600.8	1 515.0
Львівська область	123.0	117.5	102.4	96.8
	у віці 15-70 років; %			
Україна	9.1	8.6	7.2	6.8
Львівська область	10.3	10.0	8.8	8.3

Згідно із Законом України «Про зайнятість населення» зареєстровані безробітні у Львівській області складають 42 тис. осіб, що становить лише 43% всього безробітного населення. Автор припускає, що решта 57% - це особи, які повністю або частково працюють в «паралельній» економіці, без офіційного обліку та контролю, хоча при цьому і зареєстровані у державній службі зайнятості. Зауважимо, що динаміка їх кількості практично відповідає середньому показнику по Україні загалом.

Таблиця 4

Динаміка кількості зареєстрованих безробітних за регіонами України

	2003	2004	2005	2006	2007
	на 1 січня; тис. осіб				
Україна	1 034.2	988.9	981.8	881.5	759.5
Львівська область	60.0	59.1	60.5	51.6	42.0
	на 1 січня; відсотків				
Україна	3.6	3.7	3.5	3.1	2.7
Львівська область	4.0	3.9	4.0	3.4	2.7

В таблиці 5 подані дані, які отримані в результаті опрацювання статистичного матеріалу протягом останніх семи років і є середніми арифметичними за кожен рік, тобто оцінками математичного сподівання.

Таблиця 5

Населення Львівської області за економічною активністю

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	тисяч осіб						
Все населення у віці 15-70 років	1916.6	1912.9	1908.6	1908.6	1907.3	1907.1	1906.6
Економічно активне населення у віці 15-70 років	1249.5	1234.1	1192.4	1192.4	1174.5	1167.0	1166.9
працездатного віку	1146.5	1132.6	1093.9	1094.9	1087.1	1062.5	1066.7
старше працездатного віку	103.0	101.5	98.5	97.5	87.4	104.5	100.2
Зайняті працездатного віку	1082.7	1079.0	1042.3	1069.4	1057.0	1064.6	1070.1
старше працездатного віку	980.0	977.7	944.1	972.6	970.3	960.3	970.0
	102.7	101.3	98.2	96.8	86.7	104.3	100.1
Безробітні працездатного віку	166.8	155.1	150.1	123.0	117.5	102.4	96.8
старше працездатного віку	166.5	154.9	149.8	122.3	116.9	102.2	96.7
	0.3	0.2	0.3	0.7	0.6	0.2	0.1
Економічно неактивне населення у віці 15-70 років	667.1	678.8	716.2	716.2	732.8	740.1	739.7
працездатного віку	401.3	418.4	461.4	467.5	483.1	511.1	510.9
старше працездатного віку	265.8	260.4	254.8	248.7	249.7	229.0	228.8

Кількість зареєстрованих громадян, незайнятих трудовою діяльністю, осіб	91745	61821	60304	59379	60878	52246	42501
з них отримали статус безробітного	90863	61423	59993	59149	60532	51616	42006
Працевлаштовано незайнятих трудовою діяльністю громадян за рік, осіб	24537	31296	34387	35862	40570	43686	48553

Для спрощення аналізу як перший етап дослідження розглянемо лише випадкову величину Y_t^{en} – економічно неактивного населення, яку представимо дискретним варіаційним рядом: 667,1; 678,8; 716,2; 716,2; 732,8; 740,1; 739,7 і розглянемо частку у відсотках від початкового значення у 2000 році. Ці дані зобразимо таблицею:

	0 %	2%	7%	7%	10%	11%	11%	n_{xi}
667,1	1	1	1	1	1	1	1	7
678,8	1	1	1	1	1	1	1	7
716,2	1	1	1	1	1	1	1	7
716,2	1	1	1	1	1	1	1	7
732,8	1	1	1	1	1	1	1	7
740,1	1	1	1	1	1	1	1	7
739,7	1	1	1	1	1	1	1	7
	7	7	7	7	7	7	7	

Всі частоти n_{xivi} приймаємо рівні 1, оскільки спостерігаємо середні значення протягом одного року. Обсяг вибірки дорівнює 49. Сумісний розподіл випадкових величин визначається числовими характеристиками, які обчислимо за загальновідомими формулами:

$$M [Y_t^{en}] = 713,8; \quad M [\bar{Y}_t^{en}] \approx 6,8.$$

Центр статистичного розподілу (713,8; 6,8), що означає середній приріст економічно неактивного населення зростає щорічно на 6,8%, що і є частково джерелом прихованого безробіття.

Візуальне спостереження показує незначний приріст – 0%, 2%, 7%, 10%, 11%, 11%, оскільки для економічно неактивного населення $\Delta_1=11,7$, $\Delta_2=\Delta_3=37,4$, $\Delta_4=16,6$, $\Delta_5=7,3$, $\Delta_6=0,4$.

Для подальшого дослідження використаємо факторний аналіз і динаміку прихованого безробіття представимо лінійною функцією (прямою лінією). Спостереження проведено у рівні проміжки часу t :

$$Y_t^{\text{економічно неактивн (ен)}} = a + bt, \quad (3.7)$$

де t – незалежна змінна (час).

Система нормальних рівнянь за методом найменших квадратів має вигляд:

$$\begin{cases} na + b\sum_{i=1}^n t_i = \sum_{i=1}^n y_i \\ a\sum_{i=1}^n t_i + b\sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i t_i \end{cases} \quad (3.8)$$

$$y = \overline{1,7}.$$

Для спрощення розв'язання системи (3.8) введемо так званий узагальнений час t_i так, що $\sum_{i=1}^n t_i = 0$, якщо припустити, що спостереження велося у рівні проміжки часу, тоді вибираємо за нульову точку таке значення t , яке при n -непарному є серединною точкою. Тоді t приймає значення $t = -3, -2, -1, 0, 1, 2, 3$ ($n=7$). В цьому випадку обчислення коефіцієнтів a та b значно спрощується, тобто

$$a = \frac{\sum_{i=-3}^3 y_i}{n}, b = \frac{\sum_{i=-3}^3 y_i t_i}{\sum_{i=-3}^3 t_i^2}.$$

Отже, складемо таблицю:

Роки	Узагальнений час, t_i	t_i^2	y_i , тис. осіб	$y_i t_i$
2000	-3	9	$y_{-3}=667,1$	-2001,3
2001	-2	4	$y_{-2}=678,8$	-1357,6
2002	-1	1	$y_{-1}=716,2$	-716,2
2003	0	0	$y_0=716,2$	0
2004	1	1	$y_1=732,8$	738,8
2005	2	4	$y_2=740,1$	1480,2
2006	3	9	$y_3=739,7$	2219,1
Разом:	0	28	4996,9	363

з якої можна легко обчислити:

$$a = 4996,9 / 7 \approx 713,8; \quad b = 363 / 7 \approx 12,96.$$

Звідси, основна закономірність зміни економічно неактивного населення Львівської області описується рівнянням:

$$Y_t^{eh} = 713,8 + 12,96 t.$$

Це рівняння дає змогу екстраполювати зміну частки економічно неактивного населення Львівської області й робити прогнози на будь-які наступні періоди, хоча прогнозування повинно здійснюватися із врахуванням інертності соціально-економічного процесу.

Аналогічні міркування для обчислення обсягу прихованої складової серед економічно активних осіб в області дозволяють сформулювати наступну таблицю:

Роки	Узагальнений час, t_i	t_i^2	y_i , тис. осіб	$y_i t_i$
2000	-3	9	$y_{-3}=1249,5$	-3748,5
2001	-2	4	$y_{-2}=1234,1$	-2468,2
2002	-1	1	$y_{-1}=1192,4$	-1192,4
2003	0	0	$y_0=1192,4$	0
2004	1	1	$y_1=1174,5$	1174,5
2005	2	4	$y_2=1167,0$	2334
2006	3	9	$y_3=1166,9$	3500,7
Разом:	0	28	8376,8	-399,9

З якої отримаємо

$$a = 8376,8 / 7 \approx 1196,69; \quad b = -399,9 / 7 \approx -57,13.$$

Аналогічно,

$$Y_t^{ea} = 1196,69 - 57,13 t.$$

Цим рівнянням описується основна тенденція зміни частки економічно активного населення Львівської області.

Для визначення закономірності впливу тінізації доцільно застосувати статистичну однофакторну модель, в якій обсяг тінізації реагує на зміни факторів, серед яких лише один є домінуючим.

В ринковій моделі економіки вважається, що економічні фактори, які систематично впливають на рівень тінізації як серед економічно активного, так і економічно неактивного населення є корельованими, тобто вони змінюються за рахунок дії одного або більше факторів, які визначені у моделі. Однак, велике число факторів не лише ускладнює модель, але і включає випадкові коливання. Тому доцільно розглядати однофакторну статистичну модель за допомогою якої можна вловити закономірності впливу тінізації, зокрема, частку прихованого безробіття, в якій обсяг частки населення, яка працює в неформальному секторі за певний часовий період реагує на зміну домінуючої складової – економічно неактивного населення області.

В цьому випадку рівняння лінійної регресії має вигляд:

$$F_t = \bar{a} + \bar{b} Y_t^{en} + Y_t^{ea}, \quad (3.9)$$

де F_t – особи у віці 15-70 років, які потенційно можуть працювати у тіньовій економіці;
 Y_t^{en} – прогнозований темп приросту економічно активного населення області за час t (передбачуване значення фактора);

\bar{b} – коефіцієнт, який визначає чутливість до передбачуваного темпу зростання Y_t^{en} ;

Y_t^{ea} – випадкова величина, яка визначає частку економічно активного населення, яка потенційно може працювати у «тіньовому» секторі економіки за час t .

Звичайно, коефіцієнти \bar{a} та \bar{b} знаходять за допомогою методу найменших квадратів за вибірковими спостереженнями по роках. Однак, суть і складність задачі полягає в тому, що відсоток працюючих у тіньовому секторі є невизначеним і є випадковою величиною, яка, у свою чергу, залежить від багатьох факторів.

Із загального рівняння регресії (3.9) випливає, що обсяг осіб працездатного віку, які зайняті у тіньовому секторі економіки області за конкретний проміжок часу – це сума трьох доданків:

a - однаковий для всіх періодів;

$b Y_t^{ea}$ - змінюється від часу t ;

Y_t^{ea} - випадкова величина, яку можна трактувати як похибку і яка додається як унікальний обсяг працюючих у неформальному секторі.

Враховуючи рівняння прогнозу (3.7) та (3.8) розглянемо період t , рівний одному або трьом рокам.

Остаточо, однофакторна модель має вигляд ($t=1$):

$$\tilde{F}_t = \bar{a} + \bar{b} \tilde{Y}_t^{en} + \tilde{Y}_t^{ea}, \quad (3.10)$$

де \tilde{F}_t - передбачуване значення фактора за один рік;

\bar{b} - чутливість до фактора \tilde{Y}_t ;

\bar{a} - початкове середнє значення для \tilde{Y}_t^{en} за період часу t ;

\tilde{Y}_t^{ea} - унікальний обсяг працюючих у неформальному секторі, який можна прийняти як центровану величину

$$\tilde{Y}_t^{ea} = Y_t^{ea} - M[Y_t^{ea}],$$

тобто із математичним сподіванням рівним нулеві.

Крім того, в рівнянні (3.10) сума $(\bar{a} + \tilde{Y}_t^{en})$ визначає обсяг працюючих у неформальному секторі при умові, що значення домінуючого фактора Y_t^{en} дорівнює нулеві.

Із врахуванням рівнянь (3.7) та (3.8) маємо, що $\tilde{a} = 713,8$; $\tilde{b} = 12,96$.

Остаточно, очікуване значення динаміки зміни часток осіб, які працюють у «тіньовому» секторі в економіці області можна представити рівнянням:

$$F_t = 713,8 + 12,96 t + 57,13.$$

Дане рівняння описує тенденцію для прогнозу на найближчі роки зміни макроекономічних параметрів зайнятості в економіці Львівської області. Приріст населення, задіяного у неформальному секторі за рахунок економічно активних та економічно неактивних осіб, становить 9,8%. Різниця у процентному відношенні між середнім значенням і значеннями, які отримані за допомогою однофакторної моделі дорівнює 3% (9,8% - 6,8%) і саме це відхилення характеризує відтік робочої сили у «паралельну» економіку області.

Структурна перебудова економіки, яка проходить в нашій країні, суттєво впливає на трансформацію ринку праці стосовно зміни співвідношення між різними формами безробіття. В поєднанні зі стимулюючими заходами інвестиційної та інноваційної політики розвиток цього процесу буде супроводжуватися переведенням потенціалу прихованого безробіття та «тіньової» зайнятості населення в зареєстровані та легальні форми. Враховуючи складність сучасної економічної ситуації, обмеженість державних централізованих інвестицій та достатньо низьку інвестиційну активність низових суб'єктів господарювання, можна зробити висновок, що в найближчі 3-5 років структурні перетворення в економіці не дозволять досягти оптимального значення соціальної безпеки на рівні регіону та держави в цілому. Однак, для Львівської області певні позитивні тенденції вже намітилися, адже на результативність цього процесу впливають розвиток інфраструктури області, наявність динамічного конкурентного середовища, науково-методична, інформаційна та консультативна підтримка підприємницьких структур в області, створення належних умов зовнішньоекономічної діяльності в зв'язку із приграничним розташуванням території.

Для Львівської області актуальною є комплексна реструктуризація промисловості із одночасним створенням на базі існуючих промислових підприємств (поруч з потужними комплексами) об'єктів малого та середнього бізнесу з відповідною зміною функцій, реконструкцією, модернізацією цілого ряду промислових споруд. В містах Львівщини надзвичайно розповсюджена тенденція до здійснення приватного виробництва малого та середнього бізнесу шляхом оренди, викупу окремих приміщень, цехів існуючих промислових об'єктів і пристосування їх під функції останнього. Однак, поруч із позитивним економічним ефектом для області, ці підприємства створюють і потужний «тіньовий» ефект, адже більшість них будують стратегію своєї роботи за принципом мінімізації податків та приховування реальної кількості працюючих, не укладаючи з ними трудові угоди і тим самим збільшуючи чисельність зайнятих у неформальному секторі. Стихийне перетворення директивного розподілу трудових ресурсів у ринок вільної робочої сили призвело до розпаду останнього на два самостійних і, по-суті, незалежних один від одного підрозділів, які обслуговують різні господарські сфери. І якщо перший офіційний підрозділ постійно динамічно

розвивається за рахунок високої густоти населення області, внутрішньогалузевої трудової міграції, великої частки ВУЗів та учбових заходів різних рівнів акредитації, то другий «тіньовий», неофіційний ринок праці обслуговую масу трудових ресурсів регіону. Ці трудові ресурси осідають у гігантській сфері найрізноманітнішої підприємницької діяльності, що прихована від податкових і статистичних органів.

Розглядаючи економічну безпеку на мезорівні, слід ще раз підкреслити, що найбільш вагомим тут є соціальний чинник. Для подолання тінізації соціальної сфери області доцільним буде прийняття таких стратегічних рішень:

- забезпечення легальної зайнятості населення за допомогою діяльності вільної економічної зони;
- політика подолання «тіні» не може обмежуватися лише заходами державної служби зайнятості стосовно перепідготовки, працевлаштування та залучення до суспільної праці незайнятого населення та безробітних, а повинна охоплювати всі елементи національної політики, бути елементом макроекономічної трансформації, враховувати економічні, соціальні та структурні чинники;
- національна політика зайнятості на макрорівні повинна сприяти ринковій рівновазі між попитом і пропозицією робочої сили шляхом стимулювання економічного розвитку, створення сприятливого середовища для бізнесу та інвестицій, переміщення робочої сили у більш ефективні галузі та сектори економіки;
- інвестиційну політику необхідно спрямовувати на підвищення рівня офіційної зайнятості, першочергову підтримку програм, які вирішують гострі соціальні проблеми та мають мультиплікаційний господарський ефект.

Подолання цієї проблеми є справою всього українського суспільства, а в межах області може поступово зреалізуватися в процесі здійснення стратегічних напрямів розвитку області: при підготовці до проведення «Євро-2012», при трансформації структури господарського комплексу міста з промислового на загальнодержавний і міждержавний центр послуг, а саме – фінансово-банківських, туристично-рекреаційних, науково-освітніх.

Переорієнтація нового уряду на соціальні пріоритети, що однозначно посприє зміцненню економічної та соціальної безпеки України, потребує, на думку автора, негайного вирішення низки вагомих проблем:

- По-перше, це повне погашення заборгованості із заробітної плати, пенсій, стипендій, інших соціальних виплат із врахуванням реального рівня інфляції на початок 2008 року.
- По-друге, поетапно доводити рівень оплати праці до її ціни хоча б на рівні найближчих територіальних сусідів України – нових членів Європейського Союзу - Польщі, Румунії, Болгарії, країн Прибалтики, що суттєво зменшить вплив неконтрольованої робочої сили із держави.
- По-третє, підвищити мінімальну заробітню плату і пенсію.
- По-четверте, здійснити заходи щодо захисту вкладів населення, підвищити довіру до банківського сектора економіки.

Автор статті вважає, що аналіз питань соціальної безпеки та зменшення рівня тінізації економіки країни в цілому підводить до висновку про необхідність системного підходу до економічних методів регулювання соціальної сфери, зокрема, сфери зайнятості, в якому всі елементи тісно взаємопов'язані. Є очевидною важливість не просто застосовувати різноманітні інструментарії економічної політики, а певної послідовності дій та їх збалансованості, зокрема: зниження оподаткування має супроводжуватися підвищенням рівня заробітної плати; створення належного

інвестиційного клімату повинно проводитись одночасно із заходами щодо зниження ставки відсотка; формування механізму протидії інфляційним процесам передбачає паралельне здійснення конкретних протекціоністських заходів щодо стимулювання вітчизняного виробника.

Результати, отримані в результаті економіко-математичного моделювання за допомогою однофакторної моделі при обчисленні «тіньової» складової зайнятості населення, можуть бути використані для будь-якого регіону України. Також дана модель може знайти своє практичне використання при розширенні числа домінуючих факторів і стане основою для прогнозу динаміки зміни часток населення, зайнятих у різних сферах економіки держави в цілому.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается однофакторная статистическая модель с помощью которой можно уловить закономерности влияния теневой экономики, в частности, частицу скрытой безработицы, в которой объем части населения, которая работает в неформальном секторе за определенный часовой период реагирует на смену доминирующей составляющей, - экономически неактивного населения области.

SUMMARY

In the article a the same thing factor statistical model is examined by which it is possible to catch conformities to the law of influencing of shadow economy, in particular, particle of the hidden unemployment, in which volume of particle of population, which works in an informal sector for certain sentinel period reacts on changing of dominant constituent - economic nonactive population of region.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Економічна активність населення України у 2003 році: Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 2002. — 215 с.
2. Економічна активність населення України у 2004 році: Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 2003. — 210 с.
3. Економічна активність населення України у 2005 році: Стат. зб. — К.: Держкомстат України, 2004. — 216 с.
4. Праця України 2001-2005: Статистичний збірник. — К: Держкомстат. України, 2006. — 436 с.
5. Ринок праці України у 2001-2005 роках: Анал.-стат. збірник України, ДЦЗ, 2006. — 257 с.
6. Статистичний щорічник України за 2001 рік: Стат. зб. — К.: Техніка, 2002. — 618 с.
7. Статистичний щорічник України за 2002 рік. — К.: Консультант, 2003. — 664 с.
8. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України — К.: Консультант, 2004. — 645 с.
9. Статистичний щорічник України за 2004 рік. — К.: Консультант, 2005. — 591 с.
10. Статистичний щорічник України за 2005 рік. — К.: Консультант, 2006. — 640 с.
11. Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К.: Консультант, 2007. — 604 с.

Надійшла до редакції 14.03.2008 року

УДК 332.72

ОГЛЯД РИНКУ ОФІСНОЇ І СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ (ПІДСУМКИ 2007 РОКУ)

Співак Р.В., аспірант кафедри Міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин
Інститут Міжнародних Відносин ім. Тараса Шевченка

Повноцінне функціонування ринкової економіки неможливе без ринку нерухомості, оскільки він істотно впливає на численні економічні процеси, і насамперед на: заощадження, нагромадження, інвестування. Ринок нерухомості перебуває в міцному взаємозв'язку з ринком споживчих товарів, ринком цінних паперів і ринком капіталів. Тільки в єдності вони можуть забезпечити нормальне функціонування ринкової економіки.

Фундаментальні питання формування та розвитку світового ринку нерухомості вивчали такі відомі західні фахівці, як М.Майлс, Дж.Адендорф, Д.Даймонд, Т.Флемінг, Дж.Юнг, Д.Фрідман. Серед українських дослідників проблематики розвитку іпотечного ринку можна відзначити таких авторів, як В.Кравченко, М.Савлук, В.Поляченко, О.Євтух, О.Грищенко, М.Коваленко, О.Чилій, Ю.Тимофєєв.

Станом на 01.01.2008 р. загальний обсяг площ професійних бізнес центрів (далі БЦ) Києва склав майже 900 тис кв.м., що свідчить про 400% приросту таких площ у Києві за останнє п'ятиріччя.

Основні характерні риси ринку:

- Стабільне зростання орендних ставок, приблизно 25% на рік, по Києву, який прогнозується і на 2008 рік та 18-20% у великих містах України (чисельністю населення понад 400 тис. чол.)
- Невідповідність об'єктів заявленому класу. Серед об'єктів, проекти яких задекларовано, не знаходиться класу С, а в класі А заявлені майже 60% майбутніх проектів. Як показала практика, основний обсяг, що заявлявся девелоперами в класі А, насправді відповідає В+ класу. Суттєвою проблемою у питанні інфраструктури бізнес центрів залишається недостатність паркувальних місць та відсутність можливості їх розширення;
- В структурі угод на столичному ринку частка продажу площ в БЦ займає до 1/5, в основному вся площа знаходиться в оренді підприємств. Приблизно 2/3 орендованих площ БЦ столиці займають іноземні компанії;
- Вакантність професійних площ по Києву складає 1,5-3%. В інших містах України, які мають професійну офісну нерухомість завантаженість складає 98-100%. Зростання потреби в площах відбувається як за рахунок появи нових підприємств, так і за рахунок розширення штату працюючих компаній;
- Найбільшим попитом користуються в столичних БЦ площі по 200-500 кв.м., в інших великих українських містах площі розміром біля 100 кв.м., а в містах чисельністю населення менше 300 тис. чол., де практично не існує професійної нерухомості орендуються офісні приміщення в основному розміром до 65 кв.м. Найпоширенішим строком укладання договорів оренди є три роки.
- Найоптимістичнішим строком окупності бізнес центру класу В у Києві при орендній ставці \$40-55 за кв.м./міс. вважається 3 роки, а більш дорогого БЦ класу А

з орендною ставкою \$60-80 в середньому – чотири роки. Як показує практика, строки вводу об'єктів в експлуатацію запізнюються приблизно на 0.5-1,5 роки у порівнянні з заявленим терміном. Умови ринку сприяють тенденції збільшення цих строків приблизно в 1,5-2 рази через три роки.

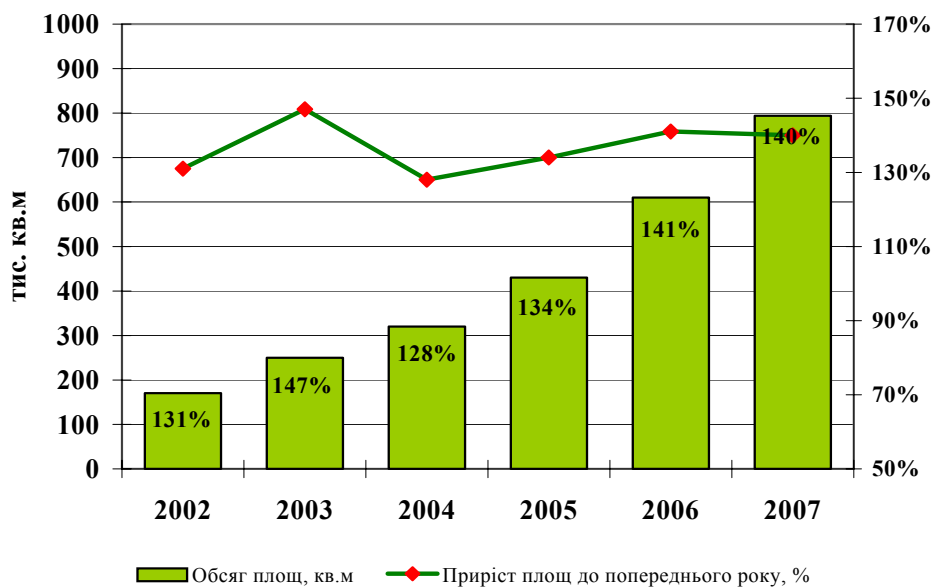


Рис.1. Динаміка зміни обсягів площ професійних БЦ Києва

Київський ринок сьогодні представлений більш ніж 100-ма професійними об'єктами офісної нерухомості. Загальний обсяг площ БЦ Києва у 2007 році склав майже 900 тис. кв.м. Протягом року в класі А і «В» було введено близько 185 тис. кв.м., що виправдало очікування на початку року. На сьогоднішній день, як і в попередні періоди, темпи зростання площ набагато нижчі попиту, але стабільні. В загальному портфелі девелоперів зараз знаходяться близько 100 проектів офісних центрів. На думку спеціалістів компанії Ukrainian Development Group, потенційна потреба столиці в площах на сьогоднішній день складає від 1,5 млн.кв.м., тобто дефіцит Київського ринку в 2007 році склав не менше 650 тис. кв.м. Що стосується інших міст України, то прослідковується наступна тенденція: Харків – після Києва, Харків має найбільший обсяг професійної офісної нерухомості. Будучи одним із економічно- та бізнес-активних центрів України, Харків потребує розширення професійних площ. Зараз більшість площ представлена реконструйованими будівлями промислового типу, житлового фонду та НДІ. Рівень вакантності для В класу склав 3-7%, для С – близько 3%. Зараз Харків налічує 20 БЦ, маючи в своїй структурі лише один БЦ класу А. Одеса – кількість професійних БЦ не велика і становить близько 10 об'єктів. Але проблема дефіциту офісних площ вирішується шляхом перепрофілювання будівель старого фонду. У зв'язку з високою активністю діяльності міста і великим дефіцитом площ, рівень орендних ставок і цін на непрофесійну нерухомість знаходиться на другому місці після Києва. Донецьк – 2007 рік для Донецьку видався найбільш активним. Було реалізовано чотири нових проекти офісних центрів. Донецьк випереджає Дніпропетровськ за темпами реалізації проектів і за рівнем вартості і ставок на офісну нерухомість. Дніпропетровськ – обсяг професійних БЦ міста має значні переваги у якості, хоча кількість не дуже переважає одеський рівень. Серед інших українських регіонів Дніпропетровськ має найпривабливіші строки окупності вкладень у офісну нерухомість, які становлять 3-4,5 роки. Майже половина діючих об'єктів відноситься до

класу А, як і проекти майбутнього періоду, про які заявляють девелопери сьогодні. Але, як показує практика заявлений клас А не часто відповідає реальною якістю будівлі, теж стосується і Донецьку. Львів – майже всі офісні центри існуючі і заплановані засновуються на базі площ заводів і складських приміщень. Основні розміри БЦ в місті становлять 5000-8000 кв.м. Сьогодні у Львові функціонує близько 11 професійних бізнес центрів. Запоріжжя – до сьогодні не існувало професійних БЦ взагалі. В 2007 році було введено перший професійний БЦ класу В, але зацікавленість до Запоріжжя у девелоперів зростає, в тому числі і київських компаній, і на 2008-2009 рік заплановано введення не менше трьох БЦ класу А і В. Миколаїв – хоча в Миколаєві мешкає більше півмільйона. населення, сегмент офісної нерухомості не розвинутий взагалі. Офіси розміщені переважно у всіх будівлях іншого призначення, являючи їхню складову і існує лише три-чотири самостійні будівлі офісного типу. Івано-Франківськ – більшість офісних площ представлені перепрофільованими приміщеннями житлового фонду. Професійної нерухомості немає взагалі. Перший проект заявляється не раніше ніж на кінець 2008 року. Експертами підраховали, що Івано-Франківськ має найбільші строки повернення інвестицій в офісну нерухомість, в той час як перепрофільовані приміщення адміністративних будівель за центральною лінією міста окупаються швидше в три-чотири рази. Кривий Ріг – професійної нерухомості місто не має взагалі. Основний обсяг офісних приміщень знаходиться у перепрофільованих квартирах перших поверхів або окремих невеликих будівлях старого типу. Теж саме можна зазначити і про інші міста, про перспективи розвитку яких говорити зарано.

За 2007 рік відзначено 25,5% зростання орендних ставок в БЦ Києва і в середньому 18% у великих українських містах. При цьому ставки оренди в класі В зросли на 35% по Києву, а в класі А річний зріст склав 18%. За даними компанії «УТГ» в перше півріччя 2007 року відбулося зростання орендної ставки в 21%. Продажі площ в БЦ складають лише 15-20% частку проти обсягів оренди. По Києву в кінці 2007 року управляючі компанії пропонували для продажу площі в бізнес-центрах класу А по \$7000-12000 за кв.м., а в класі В – по \$4000-8000. Рівень цін на площі у бізнес центрах С класу склав в середньому \$3-6 тис./1 кв.м.

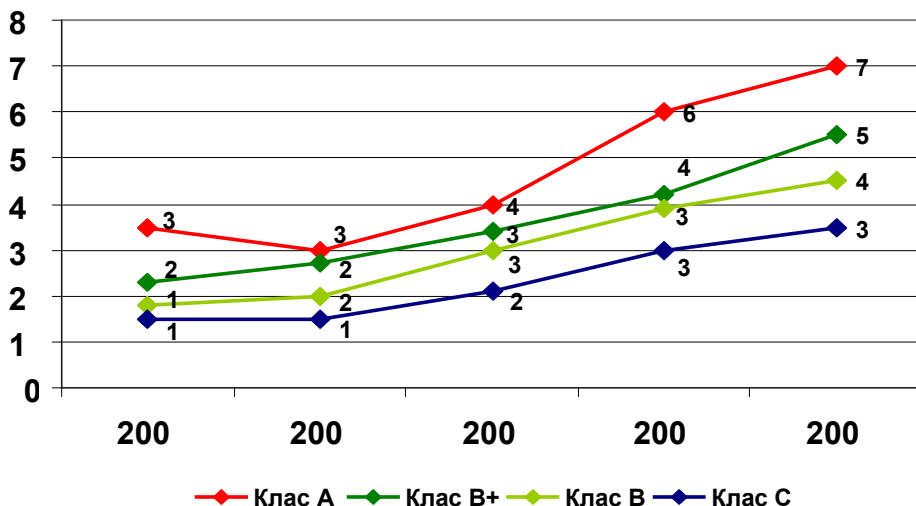


Рис.2. Динаміка зміни усередненої орендної ставки в БЦ Києва (\$/1 кв.м.)

В Одесі ціна площі у В класі становила від 2500 за кв.м., в Харкові середній рівень аналогічних площ знаходиться на рівні \$1300-1800 за кв.м., клас С – \$1000-1600 за кв.м.. В Донецьку та Дніпропетровську середній рівень склав \$1300-2000 та \$1500-

1800 за кв.м. відповідно у класі В. В той же час Сімферополь і Запоріжжя пропонували приміщення В класу по цінам від \$800 кв.м. Професійної офісної нерухомості А класу в Україні майже немає, а та що існує або заявляється девелоперами як такою, дуже завищена і на справді не відповідає вимогам даного класу. Більшість такої нерухомості в кращому випадку відповідає класу В+. На прикладі Донецьку і Дніпропетровську, окремі пропозиції можуть досягати \$70-90 за кв.м на площі, заявлені в А класі. В Одесі діапазон ставок дуже широкий і може складати від \$30 до \$100 за кв.м в класах В і В+. Для порівняння, в Києві окремі пропозиції можуть становити \$150-200 за кв.м. в місяць.

Таблиця 3

Середній рівень ставки оренди в БЦ українських міст

№	Місто	А	В+	В	С
1	Одеса	не існує	40	30	20
2	Харків	не існує	35	20	16
3	Донецьк	40	35	25	20
4	Дніпропетровськ	35	35	25	15
5	Львів	не існує	33	20	15
6	Сімферополь	не існує	не існує	22	15
7	Івано-Франківськ	не існує	не існує	20	10
8	Дніпродзержинськ	не існує	не існує	15	8

На сьогодні середній рівень оренди 1 кв.м. офісу у місті Києві складає \$30, але в центрі столиці одиничні пропозиції досягають \$200 за кв.м. на місяць. Компанія Cushman & Wakefield представила рейтинг найдорожчої офісної нерухомості інших країн світу:

Таблиця 4

Рейтинг найдорожчої офісної нерухомості світу

Рейтинг Cushman & Wakefield	Страна, місто	Євро/рік	...або \$1кв.м/міс.
I	Лондон, Уест-Енд	2000	232.5
II	Японія, Токіо	1493	173.5
III	Китай, Гонконг	1448	168.4
IV	Індія, Мумбай	981	114
V	Ірландія, Дублін	823	95.7

Вартість і оренда непрофесійних офісних приміщень України

У зв'язку з тим, що українські міста не забезпечені профільованими площами сучасних бізнес центрів, ставки оренди на непрофільні приміщення під офіс досягають або, частіше, перевищують рівень ставок професійних БЦ, що обумовлено великим дефіцитом площ під офіси будь-якого класу і стану. Але в той же час, девелоперські компанії не активно поспішають задовольняти попит сучасною нерухомістю, так як з одного боку існують дуже складні умови по придбанню земельної ділянки для будівництва, а по-друге в більшості міст нерухомість старого фонду потребує занадто великих капіталовкладень на її реконструкцію.

Очікування в 2008 році

1. Збереження темпів будівництва в столиці з тенденцією збільшення в середньому по Україні.
2. Збільшення В і В+ класів в структурі офісних центрів.
3. Збереження рівня попиту.
4. Темпи зростання орендних ставок протягом року в столиці очікуються на тому ж рівні.
5. Окрім столиці, на появу нових високоякісних офісних центрів в цьому році очікують Донецьк, Дніпропетровськ, Львів, Запоріжжя та Івано-Франківськ.

Складська нерухомість України

Загальні відомості

Професійні логістичні комплекси почали з'являтися лише з 2003 року в Київській області. За цей період кожен рік інтенсивно нарощувалися темпи їх будівництва. Так, в 2005 році Київська область налічувала 5 професійних логістичних комплексів загальною площею близько 70 тис кв.м. В 2006 році були реалізовані ще 7 проектів, а підсумки 2007 року готові показати 16 нових об'єктів професійної складської нерухомості. Таким чином загальна площа складських приміщень А і В класу навколо столиці в кінці 2007 року вже становила майже 440 тис.кв.м.. За офіційними даними ринку, сьогоднішній попит в Київській області потребує не менш ніж 800 тис. кв.м. професійної складської площі.

Основними факторами, що приваблюють до розвитку складського сегменту це:

- Нерозвиненість складського сегменту і гострий дефіцит площ, що підтримується інтенсивним розвитком торгівельного сегменту;
- Збільшення обсягів внутрішнього виробництва, обсягів імпорту і роздрібного товарообороту України;
- Високий транзитний потенціал, що обумовлений розташуванням країни (територією України проходять чотири міжнародні транспортні коридори);
- Активне зростання кількості торгівельних мереж;
- Відносно невисокий поріг інвестицій.

Розвиток професійної складської нерухомості міг бути більш активним, але розвиток гальмується насамперед проблемами в придбанні і в освоєнні земельних ділянок, що відповідали б класифікації складу, що проектується. Так, наприклад, ділянки для будівництва логістичного комплексу в Київській області пропонувались в ІV кварталі 2007 року від \$4 500 до \$7 000, що в окремих випадках могло складати до 50% від загального обсягу інвестицій в будівництво. Така ціна тримається на спекулятивному рівні за рахунок дефіциту великих площ і подовження мораторію на 2008 рік. До того ж земля крупних міст також дорожчає. Найпривабливіші за розміщенням земельні ділянки для реалізації логістичних проектів в Одесі майже досягли вартості столичного рівня. Іншим негативним фактором, що може дещо стримувати інвестора безперечно є досвід Польщі. Активний розвиток країна отримала років десять тому і перші орендні ставки були співставленні з теперішніми українськими. Після насичення ринку площі складів в Польщі знизили орендні ставки до \$5 за 1 кв.м., але показник вакантності залишається катастрофічно високим.

На сьогоднішній день основними інвесторами складської нерухомості є великі промислові і торгівельні компанії, які будують склади під свої потреби і логістичні компанії, прибуток яких забезпечується не тільки задачею в оренду приміщень своїм клієнтам а й наданням комплексних логістичних послуг. За підрахунками компанії Real Estate Solutions, в 2006 році загальний дохід учасників ринку від задачі складів в оренду склав \$25-35 млн. В 2007 році компанії отримали дохід в сумі \$45-50 млн.



Рис.5. Структура українського ринку логістичних послуг

Обсяги і стан складських приміщень України

На кінець 2007 року загальна кількість приміщень Києва і Київської області складає близько 1,3 млн. кв.м. Збільшення показників площ відбувається переважно за рахунок збільшення масштабу заявлених проектів ніж за рахунок кількості реалізованих. Найбільші сучасні логістичні зони, що розвиваються і проекти відмічено в Броварському напрямку Київської області, де під новими проектами зайнято ділянки біля 100 га кожна, це поки що найбільші проекти на Україні. Деякі проекти, що заявляються в експлуатацію з 2007 по 2009 рік, показують обсяг до 300 тис. кв.м. площ., для порівняння, максимальна площа складу 2006 року становила 30 тис.м.кв. В загальному портфелі девелоперів знаходяться проекти загальною площею біля 3 млн. кв.м., але темпи реалізації в Київському регіоні скорочуються. Основною перешкодою є дефіцит якісних земельних площ в 30-ти кілометровій зоні, які відповідали б параметрам належного класу проекту та їх висока вартість.

Строки будівництва проекту сучасного логістичного комплексу тривають від 1,5 до 2 років, залежно від розміру проекту. Технологія швидкокомонтованих будівель, популярна в світі і яка поширилась на Україні, дозволяє скорочувати строки реалізації проектів, а також знижувати витрати приблизно на 30-40% у порівнянні з аналогом із залізобетонних матеріалів або з цегли. Процес підбору земельної ділянки для будівництва може зайняти в кращому випадку пів року. В існуючих умовах земельних відносин, найчастіше розглядають пропозиції земельних площ в стадії ОСГ з подальшим процесом переведення їх призначення для будівництва промислово-складських приміщень. Такий процес на столичному ринку може тривати до двох років. Деякі іноземні інвестори проаналізувавши ситуацію, відмовились від початку реалізації своїх проектів.

Єдиної оцінки доходності складів не існує так як кожен проект складу, навіть в єдиному класі, має свою специфіку обладнання і будівництва під окремі типи товарів, що планується зберігати. Тому найпопулярнішим і найбажанішим для девелоперів методом реалізації є метод build-to-suit (проект під клієнта), який дозволяє нівелювати ризик вакантності площі через важкість пошуку клієнта на готову складську площу. При цьому ще на стадії проектування склад розробляється з урахуванням потреб конкретного замовника зі своєю специфікою зберігання товару.

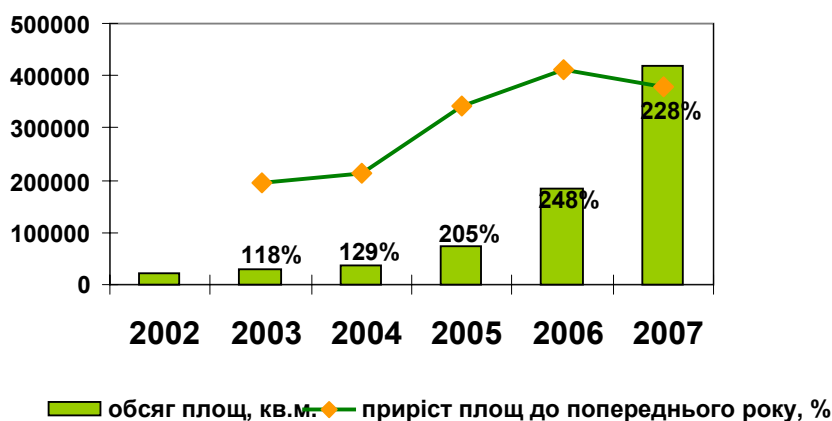


Рис.6. Динаміка зміни кількості площ сучасних складських комплексів в Київській області

На сьогоднішній день середня без інфляційна ставка капіталізації дорівнює 17-18%, що перевищує показники столиць інших країн Центрально-Західної Європи, а строк окупності звичайного «сухого» складу становить від 6-8 років. При цьому такий показник нижче середньоєвропейських показників, які досягають 10-15 років.

Ситуація в регіонах України

Складських приміщень А і В класу по всій Україні налічується не більше 10% від загального обсягу. Причому лише половина з них А класу. Ринок країни виживає, по-перше, за рахунок майнових комплексів і будівель радянських часів, складів системи плодоовочевих баз, торговельних і транспортних підприємств, підвальних і виробничих об'єктів, частину з яких зараз класифікують в С і D класах і кількість яких визначити неможливо. Таке ситуація склалася тому, що професійний складський сегмент почав активно розвиватись лише протягом останніх кількох років, причому девелопери починають розвиток з Київської області, а столичний попит на сьогоднішній день ще не насичений.

Що стосується інших міст України, то прослідковується наступна тенденція: Харків – обсяг складських приміщень Харкова і області складає до 500 тис кв.м. При цьому основний обсяг представлений в класі С, класу А в Харкові не існує поки що. В цьому регіоні найчастішою практикою є переобладнання старих приміщень в об'єкти складської нерухомості. Великим попитом користуються відомчі бази. Заповнення приміщень становить 100%. За прогнозами компанії «Проконсул-Девелопмент» дефіцит площ складає не менше 600 тис. кв.м. Компанії, що заявляють про відкриття перших великих складських комплексів в Харківському регіоні це Ukrainian Construction & Development Company (UCDC) і «XXI век», реалізацію їх проектів заплановано на 2009 і на 2011 роки. Львів – львівський ринок складської нерухомості не розвинутий. До сих пір в місті не було реалізовано жодного логістичного проекту. Покращення ситуації експерти очікують в найближчі 2,5-3 роки. Компанія «XXI век» заявляє про плани на 2008 рік щодо створення нового проекту професійного складського комплексу. Одеса – основний обсяг одеського складського сегменту становить біля 180 тис. кв.м. площ. Це як нові так і старі склади, переоздоблені будівлі цехів, заводських приміщень і ангарів. В сегменті класу D представлено 50% складів, в класі С – 30% і в класі В – 10%. Інші приміщення не підлягають класифікації взагалі. Введення в експлуатацію перших великих логістичних об'єктів очікується 2008-2009 роках. Миколаїв – володіє потужною транспортною інфраструктурою, що включає морські і річні порти, з/д вузол, два аеропорти і автостради, і, відповідно, високі темпи

нарошення вантажообігу. Але до початку розвитку складського і логістичного сегменту можна прогнозувати не менше 5-7 років. Ситуація з складською нерухомістю в Запоріжжі не відрізняється від положення інших міст, тобто за відсутністю сучасних нових площ використовуються морально і технічно застарілі будівлі. Але ситуацію Запоріжжя відрізняє рівень потреби в складських площах, який за останній період активного розвитку торгівельного сегменту і продуктового ритейлу виріс в рази.

Вартість і оренда складських приміщень

Сьогодні граничні ставки по Київській області становлять \$12 за 1 кв.м. в класі А, а в середньому на площі в приміщеннях А і В класів \$9-11 за кв.м. (без ПДВ і операційних витрат), цей показник практично не змінювався на протязі 2007 року. Порівняно з показником 2006 р., коли він становив \$10 за кв.м., річне зростання склало 20%. Аналогічні площі в межах Києва становили в середньому \$15-20. Стосовно Харкова, сьогоднішня пропозиція першого заявленого проекту А класу на 2009 рік в передмісті, склала \$11,7 за кв.м. Непрофесійна, а також С і D класу площа становила \$4-6 за кв.м. і в межах столиці - \$5-11 за кв.м.. Останній показаних залежить від відстані до центральної частини міста і якості обладнаного приміщення, так якісні приміщення Києва досягали орендної ставки \$28 за кв.м (без ПДВ і операційних витрат). Операційні витрати в Київському регіоні на кінець 2007 року досягли рівня \$2,5 за кв.м. в місяць. Найпоширеніші в практиці періоди складання договорів оренди від 3 до 7 років.

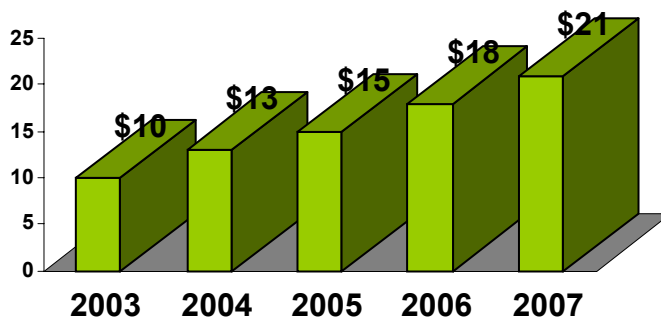


Рис.7. Динаміка змін рівня орендної ставки на складські приміщення в Києві

Складська нерухомість у Дніпропетровську та Донецьку також залишається одним з найменш розвинутих сегментів комерційної нерухомості. Темпи розвитку дуже низькі і сучасні складські комплекси класу А і В, що відповідали б світовим стандартам, досі відсутні, але й активності девелоперів у заявлені нових проектів не відмічається на наступний рік. Ринок експлуатує старі реконструйовані промислові площі. Також немає активності в реалізації непрофесійних складських приміщень, в очікуванні росту цін і ставок на нерухомість в 20-25%, гравці ринку намагаються купувати, а не продавати комерційну нерухомість. Нижчу ланку ставки оренди в містах складають нежитлові приміщення старого фонду і напівпідвальні приміщення без ремонту, які пропонуються для складування товару, це також можуть бути склади класу С і D.

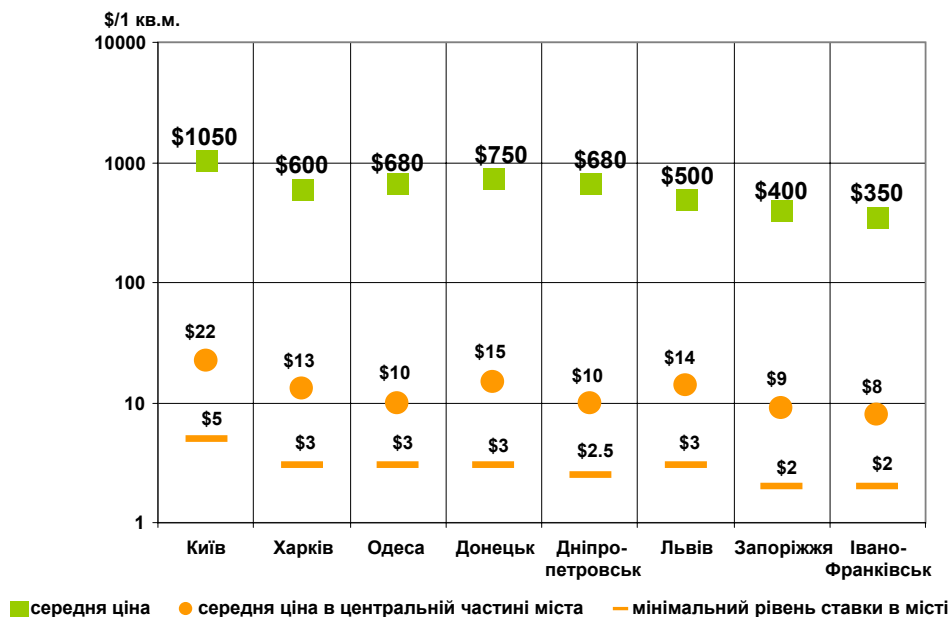


Рис.8. Середньозважена ринкова вартість непрофесійної складської нерухомості в містах України на кінець 2007 року

Очікування в 2008 році

1. Скорочення темпів будівництва в столичному регіоні.
2. Динамічне зростання попиту в умовах росту товарообороту і розвитку торгівельного сегменту.
3. Початок прояву активності діяльності девелоперів в Харкові і в Одесі.
4. Зростання орендних ставок протягом року очікується в середньому по Україні на 8-13%, в Києві і столичному регіоні на 15-20%.
5. Збільшення масштабів нових проектів.

РЕЗЮМЕ

В статті проводиться аналіз ситуації и тенденцій розвитку ринку офісної и складської нерухомості України в 2007 році.

SUMMARY

Given article covers conditions and development trends analysis on ukrainian office and industrial storage facilities RE market in 2007 year.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. <http://www.cushmanwakefield.com>
2. www.astera.ru
3. www.unia.com.ua
4. www.colliers.com

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 339.727.22

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Килимник О.І., КНЕУ, здобувач

Проблематика залучення іноземних інвестиційних ресурсів до процесів розширеного відтворення, структурної оптимізації та технологічного розвитку виробничого потенціалу України із самого початку реформування національної економічної системи опинилась у центрі уваги українських дослідників-економістів, а також постала предметом активних дискусій вітчизняного політикуму. Подібне ставлення до цього питання є цілком адекватним тій ролі, яку *могли* відіграти прямі іноземні інвестиції у становленні й розвитку нової української економіки, в її успішній інтеграції до системи світового господарства.

Особливе значення іноземних інвестицій для української економіки зумовлювалося низкою причин, серед яких як визначальні можна виділити наступні:

- по-перше, високі потреби в масштабних капіталовкладеннях з огляду на дуже низький рівень технологічного розвитку виробничого потенціалу, успадкованого Україною від радянської економіки, (наслідком чого були низька ефективність виробництва та неконкурентоздатність української продукції як за ціною, так і за якістю), високій ступінь фізичного зносу основних фондів підприємств, структурні дисбаланси національної виробничої системи, які проявлялися, зокрема, у вираженому переважанні у валовому продукті товарів, призначених для виробничого споживання (товарів групи А), а також у розірваності повних виробничих циклів, що відповідно зменшувало частку готової до споживання продукції;

- по-друге, обмеженість власних внутрішніх інвестиційних ресурсів, що поставала природним наслідком низької ефективності виробництва.

Усе це створювало основу для надання іноземним інвестиціям статусу вирішального фактора в контексті завдань виходу національного господарства із кризового стану та забезпечення його прискореного розвитку. Такий підхід до формування економічної політики держави повністю відповідав пануючим принципам ідеалізації повної, швидкої й безоглядної лібералізації і дуже швидко набув апологетичного характеру, що згодом було критично оцінено українськими фахівцями: „Концепція щодо вирішальної ролі іноземних інвестицій для економічного зростання в незалежній Україні ... не викристалізувалася поступово в ході пошуків різноманітних шляхів побудови самостійної ринкової економіки, не перемогла в боротьбі ідей і пропозицій, а була сприйнята як аксіома відразу ж з набуттям державної незалежності” [¹, с. 35].

Не зважаючи на дуже суттєві преференції, надані підприємствам з іноземними інвестиціями з початку 90-х років ХХ ст., великих обсягів в українську економіку ПІІ до кінця ХХ ст. залучити не вдалося. Постійні зміни правового режиму у сфері капіталовкладень нерезидентів, що відбувалися протягом цього періоду, та остаточне скасування пільг, разом з необґрунтованими претензіями органів державної влади до

великих іноземних інвесторів, міцно закріпили за Україною репутацію держави з несприятливим інвестиційним кліматом.

Неефективними виявилися також і спроби створення сприятливих для іноземного інвестування умов на окремих територіях та в певних галузях господарства. Так, на момент запровадження Кабінетом Міністрів України мораторію на створення спеціальних економічних зон (серпень 2002 р.) обсяг іноземних інвестицій, спрямованих до них не перебільшував 10% від загального обсягу ПІІ в Україну [1, с. 60].

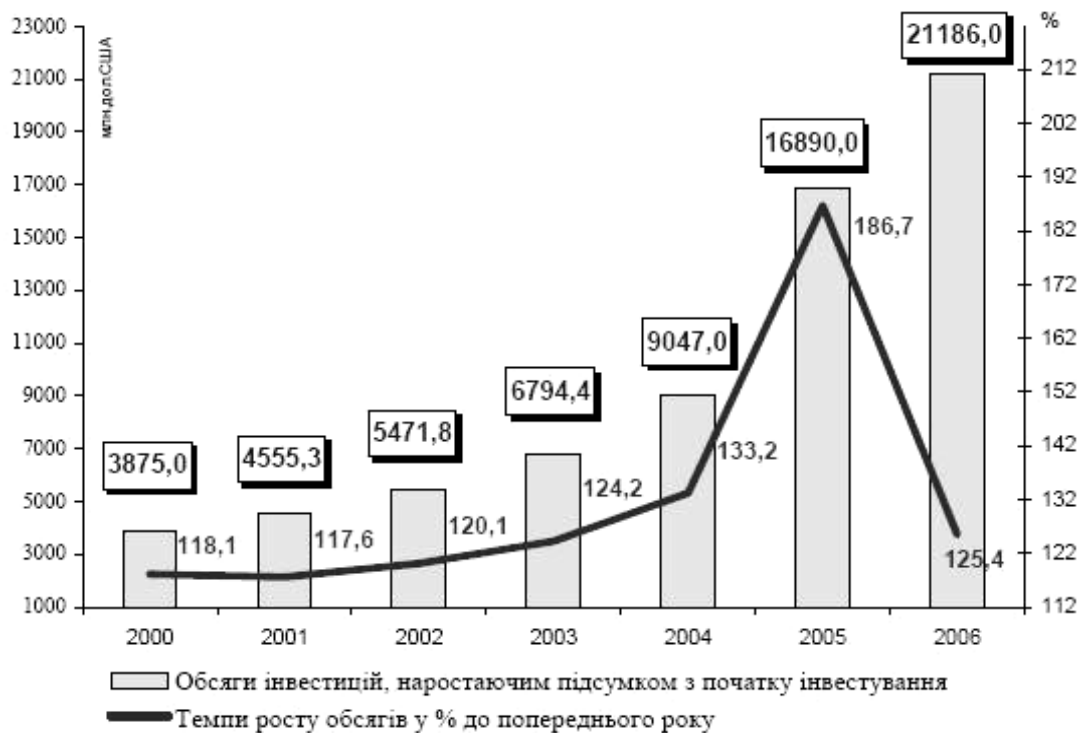


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну, 2000–2006 рр.

Джерело: Офіційний сайт Держкомстату України, 2000–2006 р.р. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Суттєвих змін у динаміці залучення ПІІ до української економіки так не вдалося досягти: процес їх надходження зберіг характер неспішно зростаючого тренду, а відчутне збільшення приросту ПІІ, яке можна було констатувати у 2005 р., на жаль, не стало переломом існуючої тенденції (Рис. 1). У період 2000–2005 рр. індекс середньорічного зростання обсягів ПІІ до попереднього року становив близько 130%, а частка ПІІ у загальному обсязі капіталовкладень трохи перебільшувала 10%. На 1 липня 2007 р. кумулятивний обсяг ПІІ, що надійшли до країни, сягнув 24171,8 млрд дол. США, що дорівнює 518,6 дол. на душу населення [1, с. 2]. Такі показники засвідчують дуже низький рівень інтернаціоналізації української економіки в порівнянні із західними сусідами – типологічно близькими до України Угорщиною (6059,4 дол. на душу населення на 2005 р.), Чехією (відповідно, 5833,3), Польщею (2442,4), – а також унаочнюють той розрив, який необхідно подолати Україні у справі залучення ПІІ з метою стрімкого інноваційного зростання національної економіки, оскільки обсяги ПІІ, залучених до індустріально розвинутих країни Південно-Східної Азії, перебільшують український показник в кілька

¹ Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у І півріччі 2007 року: Експрес-випуск / Державний комітет статистики України, 17.08.2007 р. №207.

разів (у 2005 р. Корея – 1308,5 дол. на душу населення, Малайзія – 1885,4, Тайвань – 1845,8), а в окремих випадках – на два порядки (у 2005 р. Сінгапур – 43465,1 дол. США на душу населення).

Слід зауважити, що підвищення темпів зростання ПІІ частково зумовлювалося змінами у правилах їх обліку, ініційованими у 2003 р. МВФ, коли кошти, що надходять до країни в результаті приватизації нерезидентами українських підприємств, а також суми кредитів підприємств прямого інвестування почали зараховуватися до ПІІ. Подібна практика статистичного обліку певним чином спотворює уяву про реальний стан процесів відтворення. Так, у випадку приватизації українського підприємства іноземним інвестором кошти, залучені до країни в такий спосіб, надходять до Держбюджету України, збільшуючи при цьому загальне багатство країни, але в переважній більшості випадків жодним чином не впливаючи на розміри капіталу проданого підприємства (воно в цьому випадку просто змінює власника) та розміри виробничого потенціалу країни, оскільки отримані від приватизації кошти, як правило, розчиняються в бюджеті і витрачаються на соціальні виплати та покриття бюджетного дефіциту, а не на капітальні інвестиції. У випадку ж отримання кредитів капітал підприємства, як правило, збільшується, але таке вкладення можна вважати *прямим* інвестуванням із певною мірою умовності, оскільки воно не передбачає участі в управлінні бізнесом, хоч і певним чином засвідчує довіру надавачів коштів до кредитованого підприємства, визнання ними його економічної ефективності та доцільності розвитку. Без урахування коштів, отриманих в результаті приватизації, до загальних обсягів ПІІ, темпи зростання процесів іноземного інвестування виглядають ще більш стримано, а якщо взяти до уваги той факт, що більшу частину ПІІ, які надходять до України з офшорних зон, фахівці небезпідставно вважають коштами вітчизняного походження, що формуються в тіньовому секторі економіки і нелегально вивозяться з країни, то показники реального імпорту іноземного капіталу будуть ще меншими: так, наприклад, у 2005 р. ПІІ до України з Кіпру та Вірджинських островів становили 1579,4 млн. дол. США, перебільшивши ПІІ з США (1153,7 млн. дол. США) і склавши 19,7% від загальних надходжень ПІІ протягом року [¹, с. 54–65].

Значимість низьких темпів приросту ПІІ в українську економіку та відповідно малого кумулятивного обсягу залученого іноземного капіталу як одного з чинників гальмування технологічної модернізації виробничого потенціалу країни безпосередньо пов'язана з характерною особливістю формування високотехнологічного сектору виробництва, на яку вказують зарубіжні дослідники [²] і яка полягає в доволі високій вартості „входу” на ринок високотехнологічних товарів, тобто у великих початкових витратах на етапі організації виробництва і низьких поточних витратах. Проте незадовільний стан процесів прямого іноземного інвестування в економіку України зумовлений не тільки (і, навіть, не стільки) низьким рівнем кількісних показників залучення ПІІ, а й низькою якістю іноземних капіталовкладень, яка є наслідком насамперед їх неефективної галузевої структури. Усупереч очікуванню, ПІІ до сьогодні не стали дієвим чинником інноваційного розвитку української економіки, – більше того, аналіз статистичних показників засвідчує вкрай низький рівень впливу ПІІ на технологічне оновлення господарського комплексу України.

По-перше, галузеві пріоритети інвесторів-нерезидентів не сприяли збільшенню частки експортоорієнтованих високотехнологічних виробництв у структурі української економіки. ПІІ спрямовуються головним чином до високорентабельних некапіталоємних галузей і секторів зі швидким оборотом коштів: торгове посередництво, оптова торгівля,

¹. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 151 с.

². Malerba F., Orsenigo L. Knowledge, Innovative Activities and Industrial Evolution // Industrial and Corporate Change. – 2000. – Vol. 9. – #2. – P. 289–314.

харчова промисловість, фінансові послуги, – при цьому провідним мотивом інвестування найчастіше постає можливість заміщення імпорту споживчих товарів та швидкого захоплення ними внутрішнього ринку. Натомість, високо- й середньотехнологічні галузі отримують набагато менші обсяги ПІІ: так, наприклад, тільки протягом 2005 р. частка ПІІ в машинобудуванні як найбільш наукоємний сектор обробної промисловості (потрібно зауважити, що такий підхід є певною мірою умовним абстрагуванням від економічних реалій, оскільки машинобудівна галузь включає як технологічно передові підприємства точного приладобудування, що відносяться до V технологічного укладу, так і низькотехнологічні виробництва, що формують III технологічний уклад) зменшилася з 8,1% до 6,2% від загального обсягу кумулятивно накопичених на кінець 2005 р. ПІІ і є меншою за частку оптової торгівлі і посередництва в торгівлі (15,9%) металургії (11,0%), харчової промисловості (10,5%), фінансової діяльності (9,5%), операцій з нерухомістю, здавання під найм і послуг юридичним особам (8,3%), транспорту і зв'язку (6,7%). Індекс зростання обсягів ПІІ в машинобудуванні за 2005 р. склав лише 102,6%, в той час як у середньому по економіці України цей показник становив 196%, а в обробній промисловості – 129,8% (Додаток В.2).

По-друге, частка інноваційних витрат, які забезпечуються коштами іноземних інвесторів, також протягом всього періоду аналізу залишалася низькою. У 2005 р. загалом по обробній промисловості України за рахунок ПІІ було профінансовано лише 2,8% загальних інноваційних витрат, причому лівова частка цих коштів (ПІІ, спрямованих на інноваційну діяльність) була витрачена у харчовій (61,8% від загального обсягу ПІІ, що витрачені на інновації) і хімічній та нафтохімічній (26,4% відповідно) галузях промисловості, підприємства яких формують головним чином IV технологічний уклад і не виробляють наукоємної продукції (Додаток Г.2). На підприємствах машинобудування витрати на інноваційну діяльність за рахунок ПІІ склали трохи більше 15 млн грн (9,6% від загального обсягу ПІІ, що витрачені на інновації), що становило лише 0,9% загальних інноваційних витрат у цій галузі. Щоправда, доводиться погодитися із тим, що більш-менш достатніми можна вважати частки ПІІ, що спрямовані на інновації, у загальних надходженнях ПІІ до певної галузі: так, у 2005 р. у харчовій промисловості 41,7% залучених протягом року ПІІ були витрачені на інновації, у машинобудуванні – 16,7%, у хімічній та нафтохімічній промисловості – 7,1%, хоч загалом в обробній промисловості тільки 2,8% залучених ПІІ були використані на інноваційну діяльність (Табл. 1).

По-третє, слід вказати на доволі низький рівень інвестицій в основний капітал, здійснених за рахунок коштів іноземних інвесторів: протягом 2000–2005 р. цей показник коливався навколо 5%, а частка ПІІ, які були використані на інвестування в основний капітал, не перебільшувала 40%, впавши у 2005 р. до 11,6% [1], що свідчить про непропорційно високий рівень у ПІІ вкладень нерезидентів в оборотний та інші види неосновного капіталу, а також витрат на приватизацію вітчизняних підприємств – ситуація аж ніяк не сприятлива для розвитку технологічно перспективних наукоємних виробництв.

¹. Обраховано автором за даними: Стат. щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.; Стат. щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.; Стат. щорічник України за 2001 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.; Стат. щорічник України за 2002 рік / Держкомстат України. – К.: Вид-во „Консультант”, 2003. – 663 с.; Стат. щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України. – К.: Вид-во „Консультант”, 2006. – 575 с.; Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 151 с.; Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у I півріччі 2007 р.: Експрес-випуск Держкомстату України від 17.08.2007 р. №207.

Таблиця 1

Питома вага витрат на інноваційну діяльність, забезпечених коштами іноземних інвесторів, у загальних обсягах ПІІ за видами економічної діяльності, 2005 р.

Види економічної діяльності	Приріст ПІІ у 2005 р., млн дол. США	Інноваційні витрати, забезпечені коштами іноземних інвесторів, млн дол. США*	Питома вага коштів, спрямованих на інноваційні витрати в обсязі ПІІ, що надійшли до галузі, %
Промисловість України	1232,4	30,8	2,5
Добувна промисловість	137,3	–	–
Обробна промисловість, з неї:	1078,6	30,8	2,8
Харчова промисловість	45,6	19,0	41,7
Легка промисловість	9,3	–	–
Виробництво деревини та виробів з деревини	26,0	0,05	0,2
Целюльно-паперова промисловість; видавнича справа	7,2	–	–
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	-2,8	–	–
Хімічна та нафтохімічна промисловість	113,6	8,1	7,1
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	48,0	–	–
Металургія та оброблення металу	806,9	0,6	0,07
Машинобудування	17,4	2,9	16,7
Інше промислове виробництво	7,5	–	–
Виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	16,5	–	–

* Середній офіційний курс долара США до гривні у 2005 р. становив 5,1247 [див. Стат. щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України. – К.: Вид-во „Консультант”, 2006. – 575 с. – С.67].

Джерело: *Обраховано автором за даними: [Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2005. – 151 с.]; [Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат України. – К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2006. – 362 с.]; [Стат. щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України. – К.: Вид-во „Консультант”, 2006. – 575 с.]*

Таким чином, можна констатувати, що процес прямого іноземного інвестування в економіку України характеризується низькими показниками приросту залученого до економіки країни капіталу, дисперсністю галузевої структури з вираженим переважанням сфери обігу в якості об'єкта вкладень над матеріальним виробництвом (ПП розпоршуються по галузях і секторах суспільного виробництва в майже повній відповідності до показників рентабельності), орієнтованістю на внутрішні ринки переважно споживчих товарів. Вплив ПП на технологічний розвиток вітчизняної економіки залишається вкрай незначним, за виключенням окремих проектів, що пов'язані з докорінною модернізацією виробництва, забезпечуються коштами великих ТНК і мають головним чином „точковий” характер (наприклад, ВАТ „Миколаївцемент” – фр. Lafarge, ВАТ „Суднобудівний завод „Океан” – Damen Shipyards Group, ВАТ „Луцький підшипниковий завод” – шв. SKF, ВАТ „Одеський НПЗ” – „ЛУКойл”, ЗАТ „Світоч” – „Nestle”, АТ „Харківська тютюнова фабрика” – „Philip Morris International Inc.”). ПП до України відзначаються стійкою інертністю по відношенню до процесів формування української економіки, тобто не виступають – з огляду на невеликі обсяги та аморфну структуру – джерелом активної структурної трансформації національного господарства. Загалом, вчені-економісти майже одноставно негативно оцінюють тенденції прямого іноземного інвестування в Україні з точки зору формування інноваційної економіки: „Обсяги і структура іноземного інвестування не відповідають пріоритетам сталого економічного розвитку” [1, с. 238].

Означена ситуація призвела до трансформації у ставленні фахівців та представників державної влади до прямого іноземного інвестування: на зміну апологетичній абсолютизації ПП як чинника ринкової трансформації та інтеграції національної економіки до світового господарства прийшло переважно скептичне ставлення до потенціалу іноземного капіталу як фактора прискореного економічного розвитку, – відтепер ПП у процесах економічного піднесення відводилась допоміжна підтримуюча роль зовнішнього стимулятора, залежного від внутрішніх макроекономічних тенденцій розвитку національного господарства і майже позбавленого здатності активного цілеспрямованого впливу на характер економічного відтворення (див., наприклад, [2; 3]).

Подібний підхід навряд чи можна вважати конструктивним, більше того – адекватним реаліям процесів міжнародного переливу капіталу. Низький рівень інвестиційної привабливості української економіки є закономірним наслідком сукупності її об'єктивних характеристик, особливостей її розвитку на сучасному етапі, причому провідними факторами інвестиційного клімату в країні постають базові макроекономічні параметри функціонування національного господарства. „Не можна відривати умови, що склалися в державі для інвестування, від умов, власне, господарювання, – справедливо зазначає українська дослідниця Л.Борщ. – В Україні погані не стільки умови для здійснення інвестицій, скільки умови для прибуткового функціонування капіталів – як власних, так і зарубіжних” [1, с. 8]. У цьому контексті доцільно також навести результати дослідження, здійсненого UNCTAD за власною методикою, що дозволяє порівняти потенціал країни щодо залучення ПП з реальними обсягами імпорту капіталу до країни. Відповідно до проведених розрахунків, що

¹. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: Монографія / О.М.Алимов, А.І.Даниленко, В.М.Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.

². Юркевич О.М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України: Автореф. дис. ... к.е.н.: 08.04.01 / Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 2006. – 20 с.

³. Яфінович О.Б. Фінансова політика забезпечення інноваційного розвитку України: Автореф. дис. ... к.е.н.: 08.04.01 / Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 2006. – 20 с.

охоплювали період 1998–2001 рр., Україна була віднесена до країн-аутсайдерів, в яких низький потенціал щодо залучення ПІІ цілком відповідає низьким показникам їх ввозу (у 2001 р. частка України у світових потоках ПІІ становила 0,11%, а частка українського ВВП у світовому – 0,12%) [1, с. 355–356].

З іншого боку, потенціал внутрішніх інвестиційних ресурсів, які можуть бути використані для інноваційного розвитку реального сектору української економіки, є вельми обмеженим, що підтверджено низкою ґрунтовних досліджень. Перш за все, слід пригадати, що інвестиції (якщо розглядати це явище теоретично в системі понять політичної економії) за своєю сутністю є відкладеним споживанням, а їх джерелом виступає фонд заощадження, який акумулює ту частку суспільного продукту (створеної протягом певного періоду доданої вартості), яка не була використана на споживання, отже зростання обсягів капіталовкладень, які забезпечуються коштами з внутрішніх джерел, неминуче означатиме відповідне скорочення обсягів споживання. Така парадигма інвестиційного забезпечення розвитку (в тому числі й технологічного) української економіки погано корелює з офіційно проголошеною й прийнятою суспільством доктриною соціальної орієнтованості ринкових перетворень в Україні. Непогані показники зростання рівня життя населення, які можна спостерігати в Україні протягом останніх років, не повинні вводити в оману щодо реального абсолютного рівня споживання, який все ще залишається низьким, і це, фактично, не дозволяє розглядати внутрішні фінансові ресурси в якості потужного й самодостатнього джерела для інвестиційно-інноваційної трансформації економіки.

Офіційні дані щодо структури ВВП за категоріями кінцевого використання, представлені в таблиці 2, засвідчують, що різниця (сальдо) між валовим заощадженням та валовим нагромадженням основного капіталу в Україні протягом 2000–2005 рр. коливалася в межах 3,7–9,3 % ВВП та становила в абсолютному вимірі від 8,5 до 32,0 млрд грн. Так, наприклад, у 2005 р. ця різниця склала 16,4 млрд грн (трохи менше 3,2 млрд дол. США) – сума, яку навряд чи можна вважати достатньою для масштабної модернізації українського виробничого потенціалу (щоправда, слід зауважити, що у 2004 р. ця сума була майже вдвічі більшою). Все це свідчить про існування певних резервів суспільного продукту, який не споживається, а отже може бути спрямований на інвестування української економіки, що дозволить збільшити (в середньому на третину) обсяги валового нагромадження основного капіталу в країні. Проте на сьогодні в Україні – за низкою причин та обставин, головною з яких можна вважати відсутність ефективного інституційного механізму акумулювання заощаджених суспільством ресурсів та перетворення їх на ресурси інвестиційні, – національні суб'єкти господарювання демонструють низьку схильність до інвестиційної діяльності та високу схильність до поточного споживання, що, фактично, унеможлиблює активне використання заощаджених коштів для розширеного відтворення виробничого потенціалу країни.

Більш детальний аналіз окремих видів фінансових ресурсів (власних коштів підприємств, коштів державного і місцевих бюджетів, залучених коштів) з точки зору їхнього потенціалу як джерела інвестицій до реального сектору економіки підтверджує положення про відносну обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів країни, їх недостатність для забезпечення прискореного розвитку національної економіки за інноваційним типом.

В Україні провідним внутрішнім джерелом інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств: у 2005 р. цими коштами було забезпечено

¹. Інвестування української економіки: Монографія / За ред. А.І.Сухорукова. – К.: Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.

57,4% загальних інвестицій в основний капітал. Так само значною є частка власних коштів підприємств в інноваційних витратах – у 2005 р. у промисловості їх частка у загальних витратах на інноваційну діяльність склала 88%. Кошти, які можуть виступати джерелом інвестиційної та інноваційної діяльності, акумулюються на рівні підприємства головним чином у вигляді амортизаційних відрахувань і чистого прибутку.

Таблиця 2

Динаміка та співвідношення валового заощадження та валового нагромадження основного капіталу, 2000–2005 рр.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП, млн грн	170070	204190	225810	267344	345113	441452
Валове заощадження, млн грн	41896	52248	62632	74330	109808	113362
% до ВВП	24,63	25,59	27,74	27,80	31,82	25,68
Валове нагромадження основного капіталу, млн грн	33427	40211	43289	55075	77820	96965
% до ВВП	19,65	19,69	19,17	20,60	22,55	21,96
Сальдо між валовим за- ощадженням і валовим нагромадженням основного капіталу, млн грн	8469	12037	19343	19255	31988	16397
% до ВВП	4,98	5,89	8,57	7,20	9,27	3,71
% до валового нагромад- ження основного капіталу	25,33	29,93	44,68	34,96	41,10	16,91

Джерело: Розраховано автором за даними офіційного веб-сайту Держкомстату України (<http://ukrstat.gov.ua/>).

Рівень рентабельності господарської діяльності промислових підприємств в українській економіці хоч і відзначається позитивною динамікою, але залишається невисоким: у 2005 р. він становив 5,5%, для підприємств обробної промисловості – 5,3%, а для підприємств машинобудування – лише 3,4% [1]. Дуже високою залишається у промисловості частка збиткових підприємств (у 2004 р. – 38,7%), високим і нестабільним є співвідношення чистого збитку і чистого прибутку (у 2002 р. – 123,1%, у 2004 р. – 55,1%) [1, с. 38–40]. Окремим чинником обмеженості інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку економіки виступають порівняно невеликі обсяги валового продукту країни, які в розрахунку на одиницю (один відсоток) середньої рентабельності утворюють доволі незначні абсолютні показники чистих прибутків.

Розширення фінансової бази підприємств для здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності за рахунок власних коштів є можливим, – якщо не брати до уваги такі універсальні інструменти покращення ефективності функціонування економічної системи, як макроекономічна стабілізація, поліпшення загальногосподарського клімату в країні, стимулювання добросовісної конкуренції та ін., – перш за все, за умов оптимізації податкової політики держави та запровадження ефективної моделі амортизаційних відрахувань. В Україні, на жаль, до сьогодні не вдалося сформулювати конкурентоспроможну

¹. Шабліста Л. Тенденції збитковості промислових підприємств та чинники, що її зумовлюють // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 38–53.

на міжнародному рівні, сприятливу для інвестиційно-інноваційної діяльності податкову систему: лише у 2005 р. ефективна ставка податку на прибуток підприємств, обрахована відповідно до концепції М.Кінга та Д.Фаллертонна METR (Marginal Effective Tax Rates – граничних ефективних ставок податку), перевищила фактичну номінальну ставку; не використовуються такі загальновизнані, апробовані міжнародним досвідом інструменти податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, як інвестиційний податковий кредит та інвестиційна податкова знижка [1].

Те саме стосується й методики обчислення амортизаційних відрахувань, які відповідно до загальних теоретико-економічних уявлень та господарської практики розвинутих країн є одним з найбільш зручних, стабільних джерел фінансування капіталовкладень. Штучне заниження вартості основних фондів та інші особливості вітчизняної амортизаційної моделі, яка має виражене фіскальне спрямування, перешкоджають розширеному відтворенню виробничих потужностей за рахунок амортизаційного фонду [2, с. 670]. З іншого боку, метод прискореної амортизації, який багато українських дослідників вважають дієвим засобом стимулювання капіталовкладень, в українських умовах не дає очікуваного результату – кошти амортизаційного фонду великою мірою використовуються підприємствами не за призначенням, наприклад, на поповнення обігового капіталу [3, с. 216].

І податкові пільги, і цілеспрямована амортизаційна політика, проваджені державою, хоч і за зовнішньою формою видаються законодавчими нормами, які відповідним чином впливають на обсяги власних фінансових ресурсів підприємств, за своєю політекономічною сутністю виступають інструментами цільового перерозподілу частини суспільного продукту, яку має отримати держава, на користь підприємств для завчасного розширеного відтворення їхнього основного капіталу на сучасному технологічному рівні, і таким чином ці інструменти є основними засобами опосередкованої державної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання. Держава також може здійснювати пряму підтримку капіталовкладень у високотехнологічних секторах виробництва через надання підприємствам коштів на реалізацію інноваційних, технологічно перспективних проектів у різних формах як поворотній, так і на безворотній основі, але слід зауважити, що якщо активна фінансова підтримка державною розвитку вітчизняної науково-технічної та освітньої систем не викликає, як правило, жодних заперечень, то доцільність спрямування державних коштів безпосередньо на створення інноваційних виробництв є доволі дискусійним питанням попри достатньо тривалий і успішний досвід провадження такої діяльності в провідних економічно розвинутих країнах.

Насьогодні в Україні за рахунок державних коштів (кошти державного і місцевих бюджетів) забезпечується лише близько 10% інвестицій в основний капітал (у 2005 р. – 8 992 млн. грн.) [4, с. 205] і тільки 0,7% загальних інноваційних витрат (у 2005 р. – 42,98 млн. грн.) (Табл. 3), причому питання державної підтримки інноваційного розвитку зберігає особливу гостроту й неоднозначність з огляду на низку наступних обставин.

1. Швабій К., Серебрянський Д. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств в Україні // Економіка України. – 2007. – №7(548). – С. 32–40

2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув. НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.

3. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – Х.: Форт, 2000.

4. Стат. щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України. – К.: Вид-во „Консультант”, 2006. – 575 с.

Таблиця 3

Розподіл витрат на інноваційну діяльність за видами економічної діяльності та джерелами, 2005 р.

	Загальні інноваційні витрати		Розподіл загальних інноваційних витрат за джерелами, тис. грн							*	**	
	тис. грн	%	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Кошти позабюджетних фондів	Власні кошти підприємств	Кошти вітчизняних інвесторів	Кошти іноземних інвесторів	Кредити			Інші джерела
Промисловість України	5 751 562,9	100,0	28056,8	14923,4	251,4	5 045390,9	79635,7	157939,8	409689,6	15675,3	2,7	100,0
Добувна промисловість	131 282,8	2,3	1742,0	-	-	115443,8	4297,0	-	-	9800,0	-	-
Обробна промисловість, з неї:	5 551 879,9	96,5	21814,1	938,4	251,4	4 893905,2	75338,7	157939,8	396368,6	5323,7	2,8	100,0
Харчова промисловість	1 026 455,5	17,8	1849,6	-	-	713814,7	8289,2	97621,2	204880,8	-	9,5	61,8
Легка промисловість	36 062,6	0,6	95,4	-	-	28081,6	97,8	-	7787,8	-	-	-
Виробництво деревини та виробів з деревини	19 061,9	0,3	-	-	-	10986,6	-	255,0	7820,3	-	1,3	0,2
Целюлозно-паперова промисловість; видавнича справа	40 841,4	0,7	-	-	-	29934,8	-	-	10906,6	-	-	-
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	247 880,5	4,3	1188,7	-	158,4	246533,4	-	-	-	-	-	-
Хімічна та нафтохімічна промисловість	910 822,9	15,8	1916,5	192,0	-	77821,4	-	41744,9	86354,6	2793,5	4,5	26,4
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	55 897,0	1,0	-	-	-	49223,3	-	-	6673,7	-	-	-
Металургія та оброблення металу	1 577 775,8	27,4	150,0	-	93,0	1 571667,4	2230,0	3158,9	476,5	-	0,2	2,0
Машинобудування, у т.ч.	1 619 251,9	28,1	16515,6	746,4	-	1 451043,3	64721,7	15159,8	68534,9	2530,2	0,9	9,6
- виробництво машин та устаткування	627 542,9	10,9	530,9	-	-	606190,1	-	9873,0	10229,5	719,4	1,6	6,3
- виробництво електричного та електронного устаткування	506 679,8	8,8	3142,5	746,4	-	440498,7	3161,9	493,9	56866,3	1770,1	0,1	0,3
- виробництво транспортного устаткування	485 029,2	8,4	1842,2	-	-	404354,5	61559,8	4792,9	1439,1	40,7	1,0	3,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	68 400,2	1,2	4500,7	13985,0	-	36041,9	-	-	13321,0	551,6	-	-

* Питома вага інноваційних витрат, забезпечених коштами іноземних інвесторів, у загальних інноваційних витратах за відповідним видом економічної діяльності, %

** Питома вага ІІІ, спрямованих на інноваційні витрати в певній галузі, у загальному обсязі ІІІ, спрямованих на інноваційні витрати

Джерело: Складено автором за [Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. / Держкомстат України. – К.: ДІП „Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2006. – 362 с.]

По-перше, фінансові ресурси, що знаходяться в розпорядженні держави, на сьогодні є недостатніми для виконання в повному обсязі законодавчо закріплених соціальних зобов'язань держави перед населенням, в якого через низку причин як економічного так і ідеологічного характеру ідея відновлення ролі бюджету як головного фінансового інструменту науково-технологічної, промислової та інвестиційно-структурної політики держави, обстоювана фахівцями [1, с. 12], не знаходить відчутної підтримки. Теоретично можливим і, на думку деяких дослідників, достатньо ефективним щодо перерозподілу фінансових ресурсів суспільства для забезпечення інноваційного розвитку економіки є механізм грошової емісії, який дозволяє залучити до цього процесу заощадження, фактично вилучені господарськими агентами з ринкового процесу [2, с. 7], але для України цей механізм є неприйнятним, насамперед, через небезпеку порушення вже досягнутої відносної інфляційної стабільності.

По-друге, недосконалість, слабкість інституту державної влади в Україні, відсутність ефективних інституційних механізмів контролю суспільства над виконавчою гілкою влади не дозволяють сподіватися на те, що у випадку провадження масштабної кампанії з прямої фінансової підтримки державою інноваційного розвитку окремих підприємств можливо буде уникнути нецільового використання коштів та їх розкрадання. Тривала практика підтримки приватних підприємств близьких до влади бізнесменів коштами державного бюджету дискредитувала цей шлях в очах суспільства, хоч роль державних інвестицій як каталізатора економічного зростання фахівцями не заперечується: „Державні капітальні вкладення полегшують і стимулюють приватні інвестиції. Такий зв'язок є в усіх країнах” [3, с. 62]. У будь-якому випадку, державна підтримка інноваційного розвитку як економіки загалом, так і окремих галузей, виробництв, підприємств повинна сполучатися з активним використанням інших джерел фінансового забезпечення – як власних коштів підприємств, так і залучених коштів [4, с. 90].

Залучення коштів, накопичених населенням, в якості інвестиційного ресурсу з метою інноваційного розвитку української економіки, як правило, розглядається фахівцями як один з найбільш ефективних шляхів вирішення проблеми розширеного відтворення, структурної перебудови й технологічного піднесення виробничого потенціалу України, головним чином з огляду на достатньою мірою справедливий припущення щодо існування в населення значних за обсягами заощаджень у вигляді готівки, яка зберігається поза банківською сферою (агрегат М0), причому переважно у провідних вільноконвертованих світових валютах. Перспективність такого підходу не викликає жодних заперечень, проте повноцінна його реалізація в умовах України суттєво утруднюється через те, що трансформація заощаджень населення в інвестиційні ресурси є неможливою без функціонування розвиненого інституту фінансових посередників, основними елементами якого можуть виступати або банківська система, або інституційні інвестори (інвестиційні, венчурні, пенсійні, страхові, ощадні фонди тощо), або ж механізм фондового ринку. В Україні ж на сьогодні вся інфраструктура

1. Лагунін В.Д. Фіктивний фінансовий капітал: характерні риси і особливості становлення // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2001. – №3.

2. Косолапов А.Г. Фінансові методи стимулювання ринкових трансформацій в суспільстві з перехідною економікою: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2001.

3. Тейлор Лэнс. Постсоциалистический переход с точки зрения экономики развития // МЭ и МО. – 1993. – №1.

4. Александрова В.П., Захожай А.Б. Фінансування науково-технічних програм в галузі промисловості та шляхи його удосконалення // Економіка і прогнозування. – 2000. – №1.

фінансово-кредитного ринку перебуває на стадії формування, становлення і фактично не спроможна забезпечувати ефективне перетворення вільних фінансових заощаджень на інвестиційні ресурси, зокрема з метою інноваційного розвитку економіки (див., наприклад, [1, с. 176]).

Так, за оцінкою фахівців, банківська система України не може повноцінно кредитувати розширене відтворення основного капіталу підприємств на інноваційній основі з огляду на кількісні та якісні параметри й особливості сформованої ресурсної бази вітчизняних банківських установ, насамперед, через обмеженість можливостей довгострокового кредитування підприємств (а реалізація інноваційних проектів, як правило, передбачає достатньо великі терміни окупності й потребує залучення саме довгострокових кредитів), зумовлену переважанням у часовій структурі розміщених на банківських рахунках коштів населення короткострокових депозитів [2, с. 343, 353].

Акумуляції заощаджень населення інституційними інвесторами – так само як і в банківській сфері – перешкоджає дефіцит пропозиції „довгих грошей”, який виникає внаслідок низки факторів: по-перше, відносно невеликих обсягів реальних заощаджень домогосподарств, і по-друге, відчутної схильності населення до максимізації поточного споживання [3], яка зумовлена як об’єктивними, так і суб’єктивними чинниками: підвищений попит на товари тривалого користування, що був „відкладений” у кризовий період 90-х років, специфіка цінносно-мотиваційних установок (наприклад, „циклічне”, „сезонне”, за виразом академіка Ю.М.Пахомова, сприйняття часу, притаманне слов’янській ментальності, на відміну від „сценарного” структурування часу, характерного для представників західної, євроатлантичної цивілізації), агресивне нав’язування засобами мас-медіа західних стандартів життя (здійснюється не тільки через рекламу споживчих товарів, а й за допомогою всіх жанрів масової культури: художніх фільмів, телевізійних серіалів, музичних кліпів, розгорнутого висвітлення подробиць життя провідних кіноакторів, естрадних співаків та інших представників „сучасної мистецької еліти”, що постає одним з основних негативних проявів культурної глобалізації)⁴.

Особливу роль у фінансуванні інноваційних трансформацій економіки фахівці відводили венчурному капіталу [5, с. 4], зокрема з огляду на те, що венчурні фонди здатні мобілізувати з метою технологічної модернізації виробничого потенціалу як внутрішні, так і зовнішні фінансові ресурси. Проте в Україні становлення інституту венчурного фінансування (так само як і загалом інституційних інвесторів усіх видів) ще

¹. Welfens P.J.J. Investment, Financial Markets, New Economy Dynamics and Growth in Transition Countries // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2003. – Т. 7. – №2.

². Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

³. Набиваем себе цену: Украинцы – жертвы стремления жить красиво и переплачивать. И это – главный фактор роста цен в стране // Власть денег: Всеукр. деловой еженед. – 2008. – №7(167). – 15–21 февраля.

⁴ У цьому контексті доцільно зауважити, що модель здійснюваного домогосподарствами розподілу ресурсів між поточним і відкладеним споживанням (інвестуванням), сформована на базі перманентно-прибуткової теорії життєвого циклу, яка, у свою чергу, синтезує теорію заощаджень і добробуту І.Фішера, гіпотезу життєвого циклу Ф.Модільяні й теорію нормативного прибутку М.Фрідмена [Norton E. Cameron. Money Financial Markets and Economic Activity. – Addison Wesley Publishers, 1992], при застосуванні в умовах пострадянських країн із перехідною економікою потребує суттєвого коригування.

⁵. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.

далеке до завершення: хоч Закон України „Про інститути спільного інвестування (пайові і корпоративні інвестиційні фонди)” був ухвалений ще в 2001 р., тривалий час процес створення венчурних фондів не виходив за межі поодиноких випадків, а справжній бум у розвитку цієї інституційної форми, який можна було спостерігати починаючи із 2005 р. (за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, на 30.09.2006 р. в Україні було зареєстровано 359 венчурних фондів [1]), більшість фахівців пов’язують не з активізацією інвестицій до високотехнологічних сегментів економіки, а з податковими пільгами та спрощенням фінансової звітності, що розповсюджуються на венчурні фонди. До того ж, на відміну від практики розвинутих країн, українське законодавство на даний момент перешкоджає залученню до венчурних фондів коштів фізичних осіб – як безпосередньо, оскільки венчурні фонди можуть утворювати тільки юридичні особи, так і опосередковано, оскільки у венчурних фондах, з огляду на їх високу ризиковість, не можуть брати участь пенсійні та страхові компанії.

Головною ж об’єктивною перешкодою для прискореного розвитку в Україні такої перспективної форми інноваційного інвестування, як венчурні фонди, залишається проблема забезпечення ліквідності, яке є одним з вирішальних факторів успіху венчурного бізнесу [2, с. 21]. Основним принципом роботи венчурного фонду є інвестування коштів у створення й розвиток інноваційних підприємств шляхом купівлі на первинному ринку їхніх акцій та отримання основного зиску майже виключно через їх продаж на фондовому ринку або стратегічному інвесторові за достатньо тривалий термін (5–10 років), в той момент, коли їх вартість зростає на кілька порядків від номінальної. В Україні ж фондовий ринок перебуває в зародковому стані, коло стратегічних інвесторів залишається вкрай обмеженим, а недосконалість вітчизняного законодавства у сфері корпоративного права в поєднанні з надзвичайною слабкістю й корумпованістю судової гілки влади суттєво підвищують ризик венчурного фінансування через цілком реальну загрозу рейдерських атак на акціонерну власність венчурного фонду.

В контексті розгляду всієї системи джерел, здатних забезпечити підприємства фінансовими ресурсами для розширеного капіталовкладення та впровадження інновацій, для визначення оптимального співвідношення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел та з’ясування особливої ролі ПІІ в цих процесах характеру вирішального аргументу набуває висновок С.Ф.Онишко щодо того, що, з огляду на наявність взаємопов’язаного і двостороннього впливу між інноваційним розвитком економіки і зростанням фінансової бази такого розвитку³, національна економічна система, в якій домінують виробництва ПІІ технологічного укладу, не може продукувати інвестиційні ресурси в таких обсягах, що були б достатніми для швидкої технологічної модернізації її виробничого потенціалу та необхідних для цього структурних трансформацій: „...переважаючи обсяги фінансових ресурсів сьогодні, на жаль, отримані за рахунок розвитку технологій, закладених у 3-му технологічному

¹ <www.uaib.com.ua>.

² Чабан В.Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // Фінанси України. – 2005. – №4.

³ „Однозначно ми можемо стверджувати лише те, що інноваційний розвиток зумовлює зростання фінансової бази, фінансового потенціалу, а зростання рівня фінансового забезпечення, в свою чергу, впливає на ефективність інноваційних процесів” [20, с. 278]. І нижче: „... у межах запропонованої продуктивної концепції механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку фінансові витрати на інноваційний розвиток є одночасно фактором і умовою нагромадження фінансового потенціалу такого розвитку” [Там само, с. 380].

укладі, що об'єктивно формує перешкоди їх подальшому нарощуванню" [2, с. 378]. Активізація ж процесів інвестування суспільного капіталу є наслідком його перенакопичення. Виключення можуть становити лише країни, які або володіють великими запасами цінних природних ресурсів (наприклад, Росія, країни Перської Затоки, прикаспійські країни, Венесуела та ін.) і мають можливість спрямовувати кошти, отримані за рахунок експорту стратегічних видів сировини, на інноваційний розвиток національного господарства, або ж країни зі сталими традиціями сильної авторитарної державної влади, здатної нав'язати суспільству мобілізаційну модель розвитку економіки, основним елементом якої виступає добровільно-примусове обмеження фонду споживання, перерозподіл суспільного продукту на користь держави і спрямування суттєвої його частини на вирішення пріоритетних стратегічних завдань модернізації економіки.

У випадку України імпорт іноземного капіталу (головним чином, у вигляді стратегічного інвестування) постає безальтернативною моделлю фінансування технологічної модернізації економіки. На наш погляд, не можна повністю погодитися із позицією деяких вітчизняних авторів, які вважають, що для формування інституційної політики в Україні продуктивним є принцип безумовного примату національного інвестиційного та регулятивного потенціалу і допоміжної ролі капіталу іноземного (це, як відзначається, „пов'язано із знанням того, що якісно більший потік капіталів, ніж ті, що надійшли до держави, залишив її нелегально”) [1, с.58–59]. Проте слід визнати, що залучення й успішне функціонування іноземного капіталу саме у високотехнологічному сегменті національної економіки є складним завданням, успішному вирішенню якого перешкоджає низка об'єктивних тенденцій і протиріч міжнародного та міжгалузевого переливу вільного капіталу в системі світового господарства.

Одним з найбільш потужних джерел інвестиційних ресурсів для інноваційного розвитку економіки України можуть виступати ТНК з економічно розвинутих країн, основна діяльність яких зосереджується у високотехнологічних підгалузях промислового виробництва. На сьогодні великі ТНК виступають локомотивами технологічного прогресу, провідними суб'єктами інноваційного процесу у системі світового господарства, адже саме розмір компанії постає основним фактором, що визначає інноваційну спрямованість стратегії її розвитку, тобто здатність продукувати та впроваджувати нові технологічні рішення у виробництво. Великий розмір ТНК знижує для неї гостроту ризиків, пов'язаних із впровадженням інновацій. Чверть трансакцій, пов'язаних з обміном технологіями, відбувається між філіями ТНК [2, с. 154]. Здатність до інтернаціоналізації інформаційних ресурсів (технологічні ноу-хау, виробничий, маркетинговий та управлінський досвід) як специфічного різновиду активів, ефективне використання яких можливе лише шляхом впровадження їх у практичній діяльності в рамках компанії, фахівці вважають одною з основних причин утворення ТНК [3, с. 96]. Фінансові ж можливості великих ТНК нерідко є співставними з економіками окремих держав.

Проте діяльність ТНК у країнах із трансформаційною та новою ринковою економікою, в т.ч. України, останнім часом отримала вкрай критичну оцінку в роботах

1. Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі: Монографія / За ред. В.С.Новицького. – К.: Арістей, 2006. – 220 с.

2. Building an Innovation Economy in Europe. – Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2001.

3. Governing Globalization. Issues and Institutions / Edited by Deepak Nayyar. – London: Oxford University Press, 2002. – 408 p.

низки вітчизняних та зарубіжних дослідників. Це пов'язано, головним чином, з активним використанням ТНК т.зв. псевдоінвестиційних стратегій проникнення на ринки об'єктних країн (запропонована для них А.Пехником назва „стратегії експортрозширюючого інвестування” [1, с. 80] видається доволі вдалою), з метою обходження митних та інших обмежувальних норм, що призводило до усунення з ринку національних виробників, не здатних протистояти конкурентному тиску з боку ТНК, погіршення платіжного балансу країни, зумовленого „випомповуванням” фінансових ресурсів за допомогою внутрішньофірмового трансфертного ціноутворення, мізерними (в порівнянні із втратами) зисками для економіки країни у вигляді забезпечення зайнятості населення та податкових відрахувань на користь держави. Вплив названих стратегій ТНК повною мірою відчула і українська економіка: в багатьох випадках інвестування великих ТНК у вітчизняні підприємства негативно позначилися на розвитку відповідної галузі та загальному стані національного господарства („McDonald's”, „Coca-Cola Amatil”, „British-American Tobacco”, „R.J.Reynold's Tobacco”, „Philip Morris”, „Reemtsma”, „Daewoo Motor”, „Nestle” – „у жодному з аналізованих випадків ТНК не виправдали сподівань” [1, с. 91–92]). Проте слід зазначити, що така ситуація була закономірною і очікуваною, оскільки орієнтованість названих ТНК передусім на ринок українських споживачів, хоч і прихована за деклараціями про перспективи формування експортних виробництв, була для фахівців очевидною.

Залучення ж провідних ТНК до процесів розвитку високотехнологічних сегментів і підгалузей української економіки справило б виключно позитивний вплив на національне господарство. У такому випадку відсутність національних виробників, положення яких могло б погіршитися внаслідок конкуренції з філією потужної ТНК, убезпечує національне господарство країни від загроз деіндустріалізації, а звужена, майже „точкова” спеціалізація, характерна для високотехнологічних виробництв, зумовлює переважно експортну орієнтацію виробництв, створених за участю ТНК, що дозволило поліпшити національний платіжний баланс і підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності української економіки. Розташування високотехнологічних виробництв на території країни створює передумови для реалізації резервів вітчизняного науково-технічного потенціалу шляхом підключення до інноваційного процесу в рамках ТНК, а також дозволяє сподіватися на розширення виробничої кооперації підприємств – філій ТНК з національними виробниками. Загальний позитивний ефект від такої форми експансії транснаціонального капіталу втілюється б у підвищенні технологічного рівня національного господарства України та формування у його структурі анклавів постіндустріальної економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено влияние прямых иностранных инвестиций на технологическое развитие производственного потенциала Украины

SUMMARY

The article is devoted to the Influence of direct foreign investments on technological development of industrial potential of Ukraine

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

¹. Пехник А.В. Иноземні інвестиції в економіку України: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

УДК 338.242

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО- КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Жаліло Б.А., тренер-консультант Національного Центру розвитку бізнесу «Business Solutions», Київ

Постановка проблеми. В складних умовах становлення ринкової економіки України одним з пріоритетних напрямів підвищення ефективності суб'єктів економічної діяльності, як приватної, так і державної форм власності та рівня конкурентоспроможності їх продукції на внутрішньому та світовому ринках є забезпечення стабільного інноваційного розвитку економіки країни [1, 2, 3]. Як доведено практикою економічно розвинених країн світу, одним із каталізаторів інноваційного розвитку економіки може служити система інформаційно-консультаційного забезпечення, яке з'єднує напрацювання нових технологій в усіх галузях науки, інформаційне поле освіти і відповідне виробництво в умовах ринку [4, 1, 2, 3]. Систему інформаційно-консультаційних послуг можна розглядати як складову інфраструктури інноваційної моделі розвитку економіки, для якої є характерним актуалізація наукових розробок, перетворення науки в безпосередню виробничу силу. В розвинених економіках система інформаційно-консалтингових послуг перетворюється в сегментований ринок із значним річним обігом, попитом, пропозиціями та законами ціноутворення. В Україні становлення такого ринку відбувається досить повільно, має певні особливості, якими можна вважати значну частку непрофесіоналів на цьому ринку, а також відсутність системи формування попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений попередній аналіз показав, що в Україні в умовах становлення ринкової економіки інформаційно-консалтингова система формувалася стихійно [5, 3]. Разом з тим, її формування спиралося на дослідження окремих питань теоретичних, зокрема, інноваційності економіки, та прикладних аспектів організації і функціонування системи з надання інформаційно-консультаційних послуг в Україні та ближньому зарубіжжі [4, 6, 1, 7].

Необхідність формування ринку інформаційно-консалтингових послуг перш за все можна обґрунтувати, оцінивши рівень інноваційності економіки України. На думку фахівців, інтегративним показником низького рівня інноваційності економіки країни можна вважати те, що питома частка високо- та середньо технологічних галузей у промисловості залишається набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах ЄС [1, 7]. Другим таким показником є те, що зростання капіталовкладень в Україні не супроводжується відповідною модернізацією технологій та структурною перебудовою економіки. Відповідно цьому і обсяги виробництва високотехнологічної продукції залишаються низькими [3].

Наступним інтегративним показником недостатньої інновативності виробництва в країні можна вважати те, що енерговитратність ВВП України в 2,6 рази перевищує енерговитратність ВВП розвинених країн ЄС [1, 8]. Динаміка цього атрибутивного щодо інноваційності економіки показника вказує на погіршення ситуації в Україні.

Також слід вказати на те, що скорочуються бюджетні витрати на наукові дослідження, питома частка суб'єктів ринкової економіки, які б впроваджували або розробляли інновації становить 14% загальної кількості промислових підприємств, в той час у країнах ЄС цей показник складає 70%. Можна заключити, що для більшості

виробництв країни інновації не є головним фактором розвитку[8, 2].

До аналізу проблеми ефективним підходом є встановлення ролі та рівня досконалості зв'язку ланок відомого ланцюжку: наукові розробки – інформаційно-впроваджувальні послуги – підприємства, що впроваджують інновації – ринок, тобто, елементи забезпечувальної інноваційної процеси інфраструктури[2].

Невирішені проблеми. Не всі питання цієї багатоаспектної проблеми достатньо досліджені, зокрема, особливості формування та діяльності сфери консалтингових послуг в ринкових умовах України. Також не сформульовані остаточно принципи формування ринку інформаційно-консультаційних, науково-впроваджувальних та освітніх послуг, формування їх як товару, утворення його ціни і, відповідно, формування попиту і пропозиції, а також ринку цих послуг, визначення ролі і місця в системі продажу інтелектуального продукту, тобто, знань, та ролі закладів науки.

Актуальність даного дослідження визначається необхідністю подальшого наукового обґрунтування наведених аспектів формування вказаного ринку і практичного впровадження його напрацювань.

Мета і методи: Метою дослідження є визначення особливостей формування інформаційно-консалтингової ринкової системи в умовах України та принципів щодо її розвитку, закономірностей ціноутворення, попиту та пропозиції продукту даного ринку.

Застосований системний підхід до аналізу основних економічних категорій щодо формування та розвитку інноваційно-консалтингового ринку, його наукомісткого товару, особливості ціноутворення останнього, закономірностей формування попиту і пропозицій.

Результати дослідження. В даному дослідженні акцентується увага на ролі інфраструктури науково-технічної інформації, яка не тільки має функцію забезпечення широкого доступу у всіх регіонах до новітніх технологій і наукових знань, але й сприяння використанню сучасних інформаційних технологій в процесі розвитку і оптимізації діяльності підприємств і організацій. До числа видів діяльності сприяння поширенню інноваційних технологій в країнах світу відноситься система консультативних та навчально-інноваційних центрів, що методами надання інформації, тренінгів та консультацій утворюють безпосередній контакт споживачів і розробників нових технологій виробництва, управління, підвищення якості і компетентності персоналу[4, 6, 3]. В розвинених країнах інноваційність економіки забезпечує інфраструктура, до складу якої відносяться також інформаційно-консалтингові організації [6, 9, 10].

В Російській Федерації таку роль виконує Національна інноваційна система(НІС), яка розгалужена на території країни у формі Центрів трансферу наукових технологій(ТНТ), науково-технологічних (НТ) та інформаційно-консалтингових (ІК) організацій[11, 7].

До елементів інноваційної інфраструктури в Російській Федерації відносять утворені на базі вищих навчальних закладах науково-технологічні парки і бізнес-інкубатори - в 1990 році в Томську, в 1991 р. в Москві і Зеленограді [7]. В середині 90-х років з'являються технопарки на базі крупних державних наукових центрів (ДНЦ). Невдовзі були утворені регіональні технопарки. На початку 2000-х років з ініціативи Мінпромнауки Росії була утворена мережа інноваційно-технологічних центрів (ІТЦ). З 2003 р. розвивається мережа Центрів трансферу технологій (ЦТТ), завданням яких є прискорення комерціалізації науково-технічних розробок. Складовою ЦТТ є також інформаційно-консалтингові структури, що включають як державні, в основному галузеві, центри підвищення кваліфікації, так і приватні консалтингово-тренінгові фірми [7].

Розвиток аналогічної інфраструктури в Україні визнеться недостатнім для прискорення становлення нової економіки, яка характеризується перевагою інтелектуальної складової в утворенні прибутку[6, 9, 1, 12]. Особливостями даної системи

в Україні є більша поширеність технопарків(ТП) та бізнес-шкіл і бізнес-інкубаторів, але вони не виконують тих завдань, які традиційно в країнах ЄС на них покладаються – корекцію поведінки суб'єктів ринку, вирішення проблем сприяння конкурентоспроможності тощо.

Виконані нами замовлення з консультування свідчать, що консалтинг на конкретному підприємстві вирішує притаманні йому економічні проблеми, в той час як отримані в мережі бізнес-шкіл знання модернізують уявлення щодо певних економічних процесів в цілому [12]. Увагу дослідників привертають причини слабого розвитку інформаційно-консалтингового ринку, та попиту на інноваційно-впроваджувальні послуги в Україні.

Аналіз діяльності організацій консалтингу в сфері агробізнесу в Україні, проведений Т.А.Бутенко(2006), на промислових підприємствах - В.А.Вербою та Т.І.Решетняк(2000) показав, що їх ефективність в значній мірі залежить від здатності швидко орієнтуватися в нових економічних умовах та приймати обґрунтовані рішення на основі адекватної інформації. В умовах ринку інформація стає таким ресурсом прийняття рішень, як і матеріальні ресурси, що формують кінцевий продукт. Відповідним Законом України „Про інформацію”, вона офіційно визнається товаром і може підлягати комерціалізації[13].

Формування ринку різного роду товарів ІТ має як певні специфічні відмінності, так і спільні характеристики і принципи розвитку стосовно ринків інших товарів: формування ціни, попиту і пропозиції.

Ефективне функціонування ринків товарів інтелектуальної діяльності потребує розвинутої інфраструктури, одним з елементів якої є комплекс організацій та служб, які надають консалтингові послуги, державні або приватні за формою власності[11].

До особливостей ринку товарів інтелектуальної праці можна віднести необхідність спеціального формування попиту на інноваційний за характером товар[8]. На думку спеціалістів, формування попиту на інноваційні технології, в тому числі і в управлінні, залежить від інноваційного спрямування економічної політики держави[1, 2, 7].

Ціноутворення на ринку інформаційно-консалтингових послуг є досить складним процесом, в якому найбільш визначеними можна вважати фактори, що впливають на вартість послуги та її ринкову ціну[6, 10]. Результатом співпраці консультанта інформаційно-консультаційної служби з певною організацією є прийняття ним обґрунтованого рішення, яке має певну економічну цінність, тобто, вартість і собівартість. В світовій практиці інформаційно-консультаційні та науково-впроваджувальні послуги є товаром, об'єктом підприємництва[4]. Пропозиція і попит як категорії ринкових відносин на даний товар викликають необхідність формування інфраструктури інформаційно-консультаційних служб у формі приватних консалтингових фірм та державних організацій з ринковою конкуренцією між ними.

Отже, інформаційно-консультаційне обслуговування як складова інфраструктури ринків інформації та інновацій потребує певних передумов для формування ринкової системи поширення знань та інформації, що супроводжують розвиток як бізнесу, так і національної економіки [11, 1, 7].

Інтелектуальна інформація, як предмет угоди при наданні інформаційно-консалтингової послуги, набуває властивості нематеріального активу підприємства. Послуга, зазвичай, нами оформлювалась як інформаційний товар у вигляді конкретних матеріальних носіїв, який має кількісні і якісні виміри: об'єм, форму, достовірність, актуальність, своєчасність, змістовність, доступність для сприйняття та ін. Як матеріальна цінність утворена нами в процесі консалтингу інформація має собівартість і ринкову ціну. Як нематеріальна цінність залишається незмінною у продавця, надходячи одночасно у власність покупця. В окремо обумовлених випадках має місце багаторазове використання

інформації, вона як інтелектуальний продукт за певних умов може бути предметом повторного продажу[6, 9, 5].

Наші спостереження підтверджують наведені в літературі визначення консалтингу, або консультування та консультаційної послуги, які включають одночасно ознаки інтелектуального продукту і комерційного товару [5, 3]: *консультування* – знаходження спільного рішення в процесі надання фахівцями певних знань, з залученням власного досвіду та досвіду клієнта для вирішення його проблем;

консультаційна послуга – інтелектуальний продукт, що залишається у власності клієнта після завершення процесу консультування та додає певного досвіду консультанту.

З іншого боку, для консультаційних послуг є також характерним[6]:

- одночасність виробництва, надання і споживання послуги, що не дає можливості виготовляти їх наперед і зберігати до наступного консультативного випадку;
- залежність від індивідуальності та професіоналізму консультанта, завдяки чому послуги можуть відрізнятися не тільки формою, але й методологією, змістом та якістю;
- складність кількісного виміру ефективності консультаційних послуг.

Зазначені характеристики інформаційно-консультаційних послуг як товару впливають на особливості формування ринку послуг, споживча вартість яких в першу чергу залежить від їх якості.

Складові інфраструктури ринку інформаційно-консультаційних та науково-впроваджувальних послуг займають відповідне місце в галузевій економіці і формуються під впливом факторів зовнішнього середовища(рис.1). Крім того, певних особливостей як процесу, так і суб'єктам дій надає галузевий фактор. Так, консультанти агроконсалтингових фірм є посередниками між аграріями і комерційними фірмами і можуть працювати в інтересах останніх [6]. Консультаційна діяльність, що включає в ролі постачальників послуг науковців системи вищої галузевої освіти, реалізує замовлення держави на надання цих послуг, але разом з тим за формою може бути комерційним процесом[9]. Проведений нами аналіз регіональних моделей інформаційно-консультаційних служб(ІКС), працюючих в Україні, дозволив виділити основні типи їх структурної організації: консалтингові приватні фірми, підрозділи комерційних компаній, підрозділи державних наукових установ та навчальних закладів. ІКС формуються відповідно до проектів, програм, територій, галузей тощо[12]. Організаційно-економічні особливості формування регіонального ринку інформаційно-консультаційних послуг спостерігаються при проведенні нами консалтингу в різних сферах виробництва різних регіонів України(Миколаївська область, Харківська область та інші)[12].

Проведені нами дослідження показали, що реформування власності, приватизаційні процеси не вплинули на підвищення ефективності виробництва[12]. Новим власникам і управлінцям бракувало інформації щодо функціонування в ринкових умовах і впливу факторів інституційного середовища(рис.1).

Фактори зовнішнього середовища визначаються нами за принципами інституціонального підходу(рис.1). Алгоритм дій – від вимог зовнішнього середовища до можливостей організації – становить принципову схему побудови консалтингу при вирішенні проблем підприємства. Таким чином, для надання ефективної консалтингової послуги повинен бути реалізований системний підхід.

Ефективне функціонування ринку інформаційно-консалтингових послуг залежить від узгодженості попиту на конкретні послуги з їх пропозиціями. Можна зробити висновок щодо сегментування регіонального ринку споживачів інформаційно-консультаційних послуг. Прослідковуються групи споживачів, які зайняті пошуком однотипної інформації і

потребують однотипних консультаційних послуг. Певна пропозиція таких послуг надається державними структурами або бюджетними закладами науки та освіти в бізнес-центрах тощо. Комерційні структури здебільшого консультують з питань бухгалтерського обліку, оподаткування, здійснюють юридичне супроводження. Недоліками системи є розрізненість, ізольованість окремих її ланок, випадковий і безсистемний характер взаємозв'язків між елементами системи, недостатній рівень використання потенціалу наукових, а особливо навчальних закладів.

За результатами оцінки розвитку ринку інформаційно-консалтингових послуг можна заключити, що незважаючи на існуючий попит на інформаційно-консультаційні послуги, який поступово зростає, ринкова ніша цих послуг заповнена лише на 33%[9].



Рис.1. Співвідношення впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на формування ринку інформаційно-консалтингових послуг.

Висновки та пропозиції:

В ринкових умовах система інформаційно-консультаційних послуг є складовою інфраструктури забезпечення інноваційного економічного розвитку як носій нових знань, адекватних стадії економічного розвитку. В Україні в порівнянні з іншими країнами функціонування системи інформаційно-консалтингових послуг є недостатнім.

У регіонах повноцінне функціонування ринку консалтингових послуг потребує вирішення низки питань: налагодження контактів з міжнародними та національними науковими центрами; формування центрів інформаційних ресурсів; розбудови телекомунікаційної мережі дистанційного навчання; організації системи навчання консультантів.

Розвиток ринку інформаційно-консалтингових послуг потребує подальшого дослідження властивостей інформаційно-консультаційних та науково-впроваджувальних послуг як товару, визначення передумов розвитку попиту та пропозиції щодо вказаних послуг.

РЕЗЮМЕ

В статье обосновывается необходимость формирования и развития в Украине рынка информационно-консалтинговых услуг как составляющей инфраструктуры рыночной экономики, а также определяются условия его образования и эффективного развития.

SUMMARY

The article consist the formation of the market of information and consulting services in the economy of Ukraine. The necessity of forming the valuable market of consulting services has been well-grounded as well as the preconditions of forming the above market have been defined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гейець В.М., Семиноженко В.П., Кваснюк Б.Є. Стратегічні виклики України ХХІ століття/В 3-х томах. Т.1.- с. 126.
2. Маліцький Б.А., Попович О.С., Соловійов В.П.та інші. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України/ К.: Вид-во Центру досліджень НТП та історії науки НАН України, 2005. – 64с.
3. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа/ Автореф. дис. докт. эконом.наук. – Харьков: Изд. ХГУ. – 1999. – 38с.
4. Бейч Э. Консалтинговый бизнес: основы профессионализма/ Пер.с англ. – СПб: Питер., 2006.- 272с.
5. Коростельов В.А. Управлінське консультування: навч.посібник. – К.: МАУП.- 2003. – С.6-12.
6. Бутенко Т.А. Формування ринку інформаційно-консультаційних послуг в аграрному секторі економіки/ Автореф....канд.економ.наук: // Харк.нац.аграр.ун-т ім.В.В.Докучаєва. – Х., 2006. – 21с.
7. Шепелев В.Г. Проблемы развития инновационной инфраструктуры/ Новосибирск: ЦТТ. – 2005. – С.14-15.
8. Копилов В. Моніторинг реалізації бюджетної стратегії та її коригування/Ж. Економіка України.- 2008. - №3. – С.33-40.
9. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: навч.посібник/К.: КНЕУ, 2000, - 244с.
10. www.Sarana_cfin@consalt
11. Богаевская О.В. Взаимодействие государственного и корпоративного механизмов экономического регулирования в смешанной экономике. Автореф. дис.... канд.эконом.наук.-М. – 2007. – 30с.
12. Жаліло Б.А., Жаліло Я.А. Консалтингово-тренінгові послуги як складова адаптивної економічної освіти/ Економічна організація іа економічна освіта: взаємообумовленість стратегій розвитку//К.: КНЕУ. – 2007. – С.267-270.
13. www.rada.gov.ua

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

УДК 336.7

MONETARY POLICY AND MONETARY TARGETING REGIME

Milinov I., Head Assistant PhD, Finance and Credit Department, Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria

We define as monetary policy the activities undertaken by bodies and institutions in the sphere of monetary relations that aim to attain a set of objectives. That concept is generally interpreted as the monetary policy applied by the central bank of a state, as it is the authority with the highest potential to implement a purposeful monetary policy in order to influence the supply and demand of money, and to control monetary base.

It should be noted here that as a rule, monetary policy is executed by different subjects at different levels:

- at a global level – by relevant international institutions;
- at a national level – by the Central Bank, or by other institutions with similar or more restricted functions;
- at a commercial banks level – by their head offices and branches, according to their powers;
- at a company level;
- at an individual (or family) level.¹

According to the subjects that are the target of a monetary policy, we could distinguish among several types of monetary policy, namely: monetary (or currency), deposit, credit, and interest monetary policy.² Generally, monetary policies share similar objectives regardless of the level they are applied at, or the objects that is their target. The main objective of different monetary policies is to attain stability and efficiency, and to achieve specific economic and financial results. In a broader sense, monetary policy aims to bring as a result economic growth, higher level of employment, and stability of national currency.

Monetary policy is executed by means of relevant tools which are generally described as market or administrative tools. Market tools are essential in a market economy. They could be utilized at all levels – international, national, bank, company, or individual, while administrative tools could only be utilized in an environment of vertical interdependence and subordination among the subjects that take part in market processes. In this respect, the central bank becomes the major subject that would contribute to implementing a monetary policy both at a national and international level, as it has at its disposal appropriate methods of regulation and relevant monetary-credit tools to influence processes.

State monetary policy is executed by the central bank, by choosing a target for its main influence – either by regulating the interest rate or by regulating the supply of money. A more flexible approach could also be applied by focusing simultaneously and to a different degree both on interest rates and supply of money.

Vladislav Yavorsky, for example, defines monetary policy as an aggregate of decisions and actions that aim to provide national economic entities with money and credit, as

© Milinov I., 2008

¹ Radkov, R. Money, Banks, and Monetary Policy. Martilen, Sofia, 2001, p. 76

² Radkov, R., ib., p. 76

well as regulate the monetary base.¹

Talking about monetary policy we should bear in mind the necessity to differentiate among several types of policy depending on its various subjects and the various levels at which it could be executed. Thus we could distinguish among state monetary policy, which is usually implemented through the actions of the central bank, monetary policy of separate banks or the banking system, monetary policy of economic organizations (companies), monetary policy of households, etc. Our analysis here will focus on state monetary policy executed by the Central Bank and the Ministry of Finance.

State monetary policy is basically concerned with macroeconomic objectives, achievable by using economic instruments in order to influence the supply and demand of money.

The central bank of the state implements its monetary policy by influencing commercial banks that act as a link to functioning subjects in the economy of the state. That policy should then be in accordance with the monetary policy of the government that decides on a financial policy, which is another prerequisite for achieving the objectives of the monetary policy.

According to its impact upon economy, the executed monetary policy could be²:

- **expansionary** (i.e. one that boosts economic activity);
- **contractionary** (i.e. one that seeks to reduce the size of money supply);
- **neutral** (i.e. one that does not restrict market forces and trends).

Monetary policy is an intrinsic part of economic policy therefore its objectives should match the objectives of the economic policy. It goes without saying that achieving the objectives in the monetary sphere is possible only within the complex of monetary, fiscal, and income policy – thus, achieving stability of prices, for example, is a major objective not only of monetary policy, but is also related to fiscal and income policy.

Accordingly, monetary policy should also be in accordance with the other objectives of economic policy, such as employment, economic growth, and price stability.

Undoubtedly, the clear and pragmatic objective of the monetary policy executed by the central bank is maintaining stability of prices. There are a number of difficulties, however, as the central bank can only exercise an indirect influence. The central bank is expected to provoke a foreseeable reaction in the behaviour of economic subjects and hence influence economic objectives. Consequently, the transmission mechanism should be relied on, to transmit impulses from the central bank to commercial banks, and then to economy as a whole. What is more, there should be an efficient interaction among monetary, fiscal, and social policy in order to attain general economic objectives. That interaction is illustrated by the following diagram (see fig.1):

Monetary base volume is generally considered to be the most adequate measuring tool (monetary aggregate) for the purposes of the monetary policy executed by the central bank.

The adherents of the new Keynesian school focus on the short-term consequences when executing monetary policy. They assume that economic growth could be influenced when the central bank aims to maximize economic growth as an immediate short-term objective. The central bank³ could in that case use as a means of influence a certain rate of

¹ Zavadska, Z., M. I. Drozdovskaya, V. Yavorski. Banking, Stopanstvo University Press, Sofia, 2004, p. 47

² See: Zavadska, Z., M. I. Drozdovskaya, V. Yavorski. Op. cit., p. 47

³ Leigh-Pemberton, R. **BIS Review**, No.185/1991, p.5.

inflation in order to achieve higher employment and higher growth, which means that faster growth of prices would be allowed as a feature of developing economy.

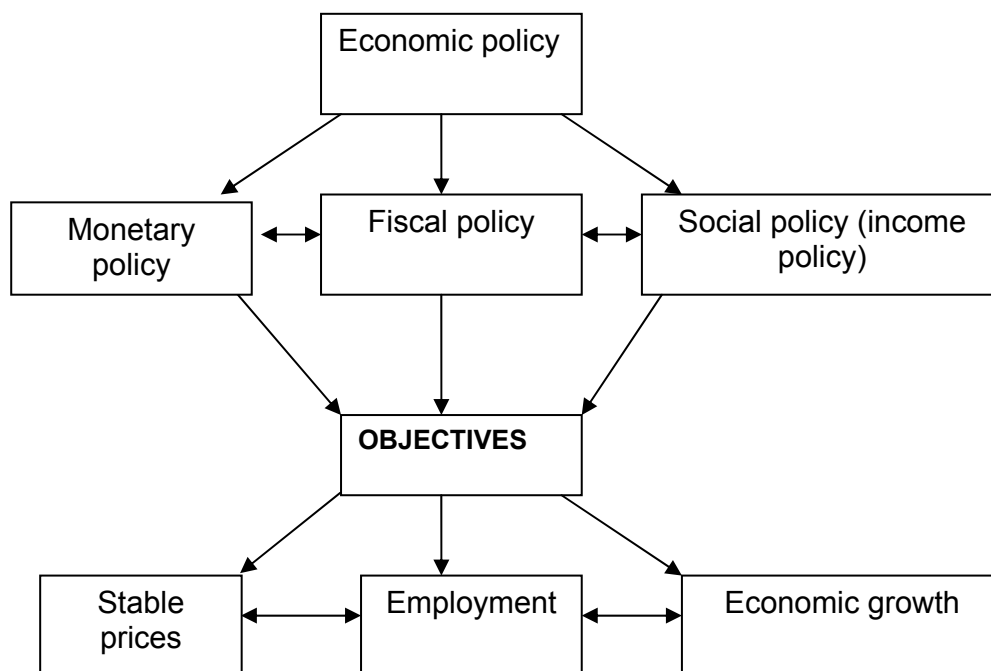


Fig. 1 The pattern of interaction of the economic policy

National currency devaluation is also acceptable to a certain degree in order to encourage the activeness and competitiveness of economic subjects. On the other hand, a policy focusing on the interest rate might be executed, which would mean lowering interest rates and thus reduce expenditures and inflation. Yet, lower interest rates should remain a priority, as they indicate stability of economy. Reaching a certain level of inflation is acceptable, as long as the stabilizing influence of the monetary policy is activated. That, however, is related to the problem concerning inflation and unemployment. Actions should be targeted at an inflation rate that does not pose problems with unemployment. In other words, it is a matter of identifying different priorities in the course of time.

If the basic immediate objective of the applied monetary policy is stability of prices, then activeness and growth should be stimulated. It should be taken into account, though, that inflation as a rule leads to higher unemployment and slower economic development, which obviously renders it inappropriate for encouraging economic growth. Business would aim at accumulation and investment, only if non-inflation growth was bound to continue over the future periods. At the same time, it would be hard to identify an acceptable inflation level, because the negative consequences of inflation could be irrevocable. We therefore believe that the major long-term concern of central banks must be keeping inflation low, which is a decisive factor for sustaining stable economic growth. Central banks in leading countries usually target at a two per cent annual inflation rate as a long term objective.

According to Professor M. Mladenov the basis strategy of the central bank is targeted at a choosing objectives and indicators that lie between its instruments and end objectives. These are the so called intermediate objectives which provide information to what extent the executed actions are in line with achieving the end objectives.¹

¹ Mladenov, M. Money, banks, credit. PRINCEPS, Varna, 2005, p. 169

Money aggregates and interest rates could be such intermediate objectives targeted by the central bank. They are believed to influence directly one of the targeted end objectives, for example the price level, the employment rate, etc.¹

The graph below illustrates how the central bank influences the control of the money base:

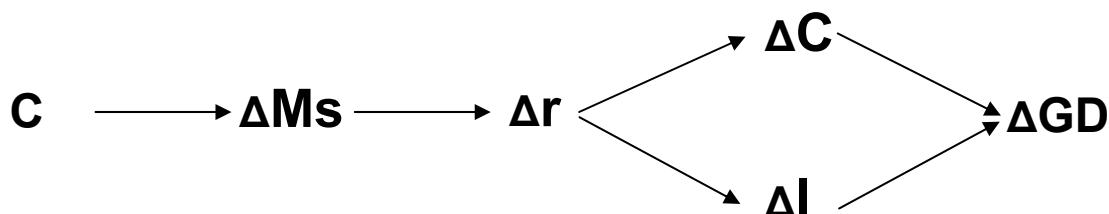


Fig. 2

Obviously, when the central bank targets at boosting the economy, it increases money supply – the volume of money in the economy increases (ΔMs), while interest rates (Δr) temporarily decrease. This encourages both the increase of investment in production (ΔI), and spending on consumption of goods and services (ΔC). This, in turn, leads to higher business activity and lower unemployment. As a result, the gross domestic product (ΔGDP) is expected to increase, too. A reduction of money supply by the central bank will result in the opposite effects.²

In Bulgaria money aggregates came into use after 1990. They were used to provide the central bank with opportunities for controlling the money supply. Then the question is which money aggregate is most appropriate for the targets of the monetary policy. It is possible to use weighted monetary aggregates for more detailed information and analysis, which include money assets with certain weight that accounts for the liquidity of each asset.

Monetary targeting is a stabilization program based on a monetary aggregate. It is applied by larger advanced economies where central banks entirely control monetary aggregates. In the 1970s monetary targeting was adopted by several countries (Germany, Switzerland, Canada, Great Britain, Japan, and the USA), and monetary aggregates were used as an intermediate means for attaining the end objective, i.e. price stability.

When choosing an appropriate program for monetary targeting, it is possible to influence effectively the increase of money supply and the control on inflation. As monetary targeting produced good results, the strategy was applied as a basic one when implementing the monetary policy of the European Central Bank, which manages to keep low inflation rates. In this way, the basic objective of reaching a certain inflation rate is achieved by managing a selected monetary aggregate. This regime gave European Central Bank the opportunity to exploit various monetary instruments when the observed variables changed or there were fluctuations in incomes and employment.

The regime of monetary targeting focuses on the growth rates of a given monetary aggregate. This regime is based on the principle that in a long-term period prices rise due to an increase in the money volume. The problem, however, lies in choosing the appropriate monetary aggregate for targeting. In the age of financial innovations and globalization, monetary aggregates and price levels are becoming less related to each other. The central

¹ Ibid, p. 169

² **Stoichkova, Og.** Theory of Money and Credit. Neofit Rilski University Press, Blagoevgrad, 2000, p. 37

bank could not be successful in managing the selected monetary aggregate, if the following conditions are not taken into account:

- The aggregate must be one that is possible to control, and the narrower the targeted aggregate is, the easier it will be to manage it.
- In order to have an effectively functioning monetary targeting regime, the function of demand of money must be stable. If it is not, that could impede the velocity of money and thus put at a risk the work of the regime.
- The central bank ought to take into account the degree to which the behaviour of the targeted aggregate influences significant macroeconomic variables, such as incomes, prices, GDP, etc.
- There must be a clearly defined and explicitly expressed connection between the targeted aggregate and the end objective of the monetary policy.

The monetary targeting regime is characterized by several positive features that allow the central bank to implement a flexible monetary policy and to overcome inner economic perturbations. It is characterized by independence, i.e. an inflation rate is targeted by the bank, and that rate bears no relation to the inflation rate in another country. The central bank could also react to changes in incomes and ensure greater transparency of monetary actions by means of the targeted growth of the money aggregate.

The shortcomings of this regime, mainly observed in smaller open economies, are as follows:

- Expecting high inflation rates when the connection between the end objective of the monetary policy and the targeted aggregate is weak and unstable due to instability of money. The regime is not flexible enough for the needs of the money sector and poses problems that result in higher inflation rates.
- Contradiction between the policy of the central bank and the need of the economy of an expansionary or contractionary policy.
- In small open economies it is impossible to control monetary aggregates completely, and hence their dynamics does not clearly signal the intentions of money authorities, which undermines public trust in them and renders their policy inefficient.

Monetary targeting has three elements:

- It relies on information provided by the monetary aggregate about the execution of the monetary policy;
- It states the targets of the monetary aggregates;
- Responsibility about the mechanism when preventing considerable or systematic deviations from the monetary objectives.

In 1970, the central banks of large industrial states – the USA, Canada, and England, adopted the regime of monetary targeting. The Central Bank of Germany was the first one to introduce the strategy of monetary policy in 1974. The Bundesbank made its decision at a time when inflation was escalating, a problem which the other central banks also faced during that period. Another reason to introduce monetary targeting was the failure of the Bretton Woods System of a pegged exchange rate. The Bretton Woods Agreement restored the pegged (but regulated) exchange rate for currencies by applying the so-called nominals, depending on the gold coverage of the currencies.

Money targeting today is less important on global scale. Many central banks have switched to direct inflation targeting (inflation targeting), while others favour a more discretionary approach or policy, which include the exchange rate as well (currency targeting).

The strategy (regime) of monetary targeting is often presented as an outdated approach that lost its basis - stability of money demand, a long time ago.

The unstable connection between the monetary aggregates and the basic variables – inflation and nominal income, pose a problem to monetary targeting. When applying the regime of monetary targeting completely a number of mistakes can be made, as was the case in Switzerland. Even in Germany the connection between monetary aggregates, inflation, and the nominal income was not very strong, which explains why the Bundesbank failed to attain its objectives for half of the period when it executed that policy. A similar problem concerning the connection between money and inflation was observed in developing markets, such as the countries in Latin America, as well. The weak interdependence between money and nominal income suggests that choosing an adequate monetary aggregate will not produce the targeted result, and neither will the use of inflation, and could therefore not signal accurately the position of monetary policy in a long-term period.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы режима монетарного таргетирования и монетарной политики.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання режиму монетарного таргетування й монетарної політики.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

П Р А В О

УДК 346.548

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ,
ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЗАЩИТУ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ*Зверева Е.В.*, к.ю.н., зав. каф. гражданского права и процесса ДонУЭП

Желание Украины стать членом Европейского Союза выводит вопрос защиты прав потребителей на одно из первых мест в государственной политике страны. Это обуславливается также тем, что обеспечение надлежащей защиты прав потребителей направлено не только на защиту интересов конкретного потребителя, а и на совершенствование социального климата в государстве. Статья 42 Конституции Украины устанавливает: «государство защищает права потребителей, осуществляет контроль за качеством и безопасностью продукции и всех видов услуг и работ, оказывает содействие деятельности общественных организаций потребителей».

В советский период вопросы защиты прав потребителей рассматривались в основном под углом зрения обеспечения доброкачественности товаров в публикациях и диссертациях Белахова А.А.¹, Бойцова В.В.², Емельянова М.Б.³, Кабанкова В.И.⁴, Красильщика Е.В.⁵, Красавчикова О.А.⁶, Лапуста М.Г.⁷, Мамутова В.К.⁸, Огрызкова В.М.⁹, Салимжанова Н.К.¹⁰, Семякина М.Н.¹¹, Шелестова С.С.¹², а также в отдельных работах Л.Б.Гальперина, Г.Ф.Деревянко, Е.В.Кулагина, К.Б.Ярошенко, Е.С.Суханова и др. Сегодня большое внимание вопросам защиты прав потребителей уделяют российские ученые, такие как Шерстобитов А.Е., Суханов Е.А., Баев А.А., Земскова Л.Г., Шумова О.В., Медведев М.Ф., и др. В Украине исследуются отдельные права потребителей в рамках гражданского права, в работах В.С.Белых, Л.Иваненко, Л. Николаева, И. Боровской, А.А.Осетинской и др.

© **Зверева Е.В., 2008**

¹ Белахов А.А. «Ответственность за выпуск недоброкачественной, нестандартной или некомплектной продукции», М. – 1979.

² Бойцов В.В. О роли стандартизации в улучшении качества продукции и подъеме экономики страны // Стандартизация, 1964. - № 10. – С. 7-8.

³ Емельянов М.Б. Стандартизация и качество продукции (правовой аспект). – М., 1971. – 68с.;

Емельянов М.Б. Качество, стандартизация и право. – Рига, 1977. – 155с.

⁴ Кабанков В.И. Цена и качество продукции. – М, 1977. – 240с.

⁵ Красильщиков Е.В. Правовые вопросы экспертизы качества продукции и товаров, М. 1989 – 89с.

⁶ Красавчиков О.А. Управление. В кн. Правовые проблемы управления качеством продукции. – Свердловск, 1979. – 89с.

⁷ Лапуста М.Г. Качество продукции (механизм управления). – М. 1980. – 184с.

⁸ Мамутов В.К. Вопросы ассортимента, качества и комплектности поставляемой продукции в советском праве: Автореф. дис. канд. юрид. Наук / ЛГУ. – Л., 1955. – 14с.

⁹ Качество гарантирует стандарт / Под ред. В.М.Огрызкова. – Харьков, 1979. – 156с.;

Огрызков В.М. Правовое регулирование качества продукции. – М. – 1973. – 174с.

¹⁰ Салимжанов Н.К. Цена, качество, эффективность. – М., 1979. – 254с.

¹¹ Семякин М.Н. Правовые формы управления качеством продукции и стандартизация. – Свердловск, 1980. – 90с.

¹² Шелестов В.С. Гражданско-правовые формы борьбы за качество товаров народного потребления. – М. – 1960. – 135с.; Шелестов В.С. Повышение качества продукции промышленных предприятий // Сов. гос-во и право. – 1972. - № 5. – С. 78-82. ; Шелестов В.С. Договор поставки и качество продукции. – М., 1974. – 139с.

Цель данной статьи состоит в обосновании необходимости внесения изменений в структуру государственных органов, осуществляющих защиту прав потребителей.

Государственная защита прав потребителей состоит в том, что государство обеспечивает гражданам защиту их интересов как потребителей, предоставляет возможность свободного выбора товаров (работ, услуг), получения знаний и квалификации, необходимой для принятия самостоятельных решений при приобретении и использовании продукции в соответствии с их потребностями, и гарантирует приобретение или получение продукции другими законными способами в объеме, обеспечивающем уровень потребления, достаточный для поддержания здоровья и жизнедеятельности¹. Кроме этого государство создает условия для получения потребителями необходимых знаний по вопросам реализации их прав.

Для защиты прав потребителей в государстве создается система органов, направленных на обеспечение такой защиты. Главным фактором здесь является направленность их деятельности на обеспечение прав потребителей.

Представляется необходимым сразу же отметить, что при исполнении функций в системе государственных органов, обеспечивающих защиту прав потребителей, могут наблюдаться факты дублирования. Однако такое дублирование не следует считать недостатком, так как оно обусловлено реальной необходимостью. Прежде всего это касается права потребителя на качество товаров, работ, услуг. Ведь низкое качество товара во многих случаях может послужить причиной реальной угрозы законным интересам потребителей, отрицательно отразиться на их здоровье и даже жизни.² Один и тот же товар может проверяться несколько раз. Например, производитель товара осуществляет текущий или входной контроль качества, необходимый для обеспечения выпуска доброкачественных изделий, определения их пригодности для реализации, установления соответствующей цены и т.п. В то же время, качество изготовленной продукции могут проверять и представители Госпотребстандарта Украины, иных контрольно-надзорных органов, потребители.

В обеспечении права потребителя на безопасность и качество особенно важным является соблюдение технологии производства, хранения, перевозки, реализации товара что должно гарантировать его надлежащее качество. Другими словами, культура производства и реализации товара во многих случаях диктует необходимость проведения контрольных действий относительно его качества.³ Поэтому большое внимание следует уделить повышению культуры производства. Например, Франция ежегодно теряет 300 млн. франков вследствие низкого качества продукции. Согласно выводам еженедельника «Нубель обсервер» выпуск и реализация недоброкачественной продукции наносит значительный материальный ущерб не только ее фирмам, компаниям, но и интересам государства, так как теряется приблизительно четвертая часть всех экспортных поступлений за год или треть государственного бюджета.⁴ Указанные проблемы характерны и для Украины.

Согласно статьи 5 Закона Украины «О защите прав потребителей» (далее Закон), государственную защиту прав потребителей осуществляют: специально

¹ Положение о Главном управлении по делам защиты прав потребителей в Автономной республике Крым, главных областных, областных, Севастопольском городском управлении по делам защиты прав потребителей и департаменте по делам защиты прав потребителей в городе Киеве: Приказ Государственного комитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 9 октября 2003 года № 169

² Яцик А. Вода... ти саме життя // Урядовий кур'єр.-1994.- № 44.- 19 березня; Г. Хоменко. Контроль чи національна політика? // Урядовий кур'єр.- 1993.- № 160-161.

³ Кагал Т.О. Організаційно-правові питання забезпечення прав потребителів в сфері якості товару. Автореф. дис. к.ю.н. Київ, 1998.

⁴ Бельх В. С. Качество товаров в английском договоре купли - продажи.- М.: МП "Глобус", Издательство стандартов, 1991.- С.3.

уполномоченный центральный орган исполнительной власти (Государственный комитет Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политике) в сфере защиты прав потребителей и его территориальные органы, Совет Министров Автономной Республики Крым, местные государственные администрации, органы и учреждения, осуществляющие государственный санитарно-эпидемиологический надзор, иные органы исполнительной власти, органы местного самоуправления, а также суды.

Совет Министров Автономной Республики Крым является Правительством Автономной Республики Крым, которое в пределах своих полномочий осуществляет государственное управление на указанной территории, в том числе и относительно вопросов обеспечения прав потребителей (ст. 136 Конституции Украины).

Местные государственные администрации являются органами исполнительной власти. Это органы общей компетенции, которые осуществляют государственное управление в пределах административно-территориальных единиц. Так, согласно статьи 118 Конституции Украины исполнительную власть в областях и районах, городах Киеве и Севастополе осуществляют местные государственные администрации. Они обеспечивают на соответствующей территории исполнение Законов Украины, актов Президента Украины, КМУ, иных органов исполнительной власти, в том числе и относительно обеспечения прав потребителей. Они обеспечивают исполнение государственных и региональных программ, которые могут решать и вопрос государственной защиты прав потребителей.¹

Закон Украины «О местных государственных администрациях» к основным задачам местных государственных администраций относит обеспечение законности и правопорядка, соблюдение прав и свобод граждан (п. 2 ст. 2), а одним из направлений контроля с их стороны - соблюдение норм, правил и стандартов (п. 7 ст. 16), а также соблюдение законодательства о защите прав потребителей (п. 8 ст. 16).

С целью повышения эффективности реализации государственной политики в сфере защиты прав потребителей и согласно пункту 15 статьи 106 Конституции Украины Указом Президента с 01.10.02 года был создан центральный орган исполнительной власти со специальным статусом – Государственный комитет Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политике, деятельность которого координируется КМУ. Госпотребстандарт Украины в своей деятельности руководствуется Конституцией Украины, законами Украины, актами Президента Украины и КМУ, а также специальным Положением.

В систему Госпотребстандарта Украины входят: территориальные управления по делам защиты прав потребителей, научно-исследовательские институты, а также центры стандартизации, метрологии и сертификации. Основными задачами Госпотребстандарта Украины в сфере защиты прав потребителей являются: а) участие в формировании и обеспечения реализации государственной политики в сфере защиты прав потребителей; б) осуществление государственного контроля за соблюдением законодательства о защите прав потребителей; в) обеспечение межотраслевой координации и функционального регулирования в сфере защиты прав потребителей.

Приоритетными направлениями деятельности Госпотребстандарта Украины в сфере защиты прав потребителей является: создание рыночных механизмов защиты прав потребителей; соблюдение баланса интересов потребителей, производителей, предпринимателей, органов власти в обеспечении приоритетов государственной политики в сфере защиты прав потребителей; повышение эффективности

¹ Кагал Т.О. Вдосконалення правового статусу органів Госпотребстандарту України – важлива умова підвищення ефективності їх діяльності. В кн.: Державно-правова реформа в Україні. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 1997. – С. 215-218.

функционирования национальной системы технического регулирования в пользу потребителей на основе гармонизации законодательства с требованиями Всемирной торговой организации и Европейского Союза; совершенствование государственного контроля и надзора на потребительском рынке и на производстве; продолжение работы по созданию в органах местного самоуправления структурных подразделений по вопросам защиты прав потребителей; переориентация основных задач стандартизации и сертификации на потребности граждан; обеспечение соблюдения баланса между техническим регулированием и потребительской политикой; расширение практики сотрудничества органов, осуществляющих защиту прав потребителей с производителями продукции, в том числе алкогольных напитков, для выявления на рынке опасных и фальсифицированных товаров.

Как свидетельствует мировой опыт, переход к свободным рыночным отношениям предопределяет усиление контроля со стороны государства.¹ Осуществляя контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей органы Госпотребстандарта Украины проводят значительное количество проверок предприятий и организаций торговли, общественного питания, а также организаций, оказывающих услуги. Так, Госпотребстандарт проверив 31 тыс. дал минеральной воды и безалкогольных напитков, забраковал и снял с реализации более 12 тыс. дал, или 39 % от общего количества.² При проверке качества пищевой продукции в Луганской области в 266 (72,3%) случаях были установлены нарушения требований стандартов и метрологических норм и правил. Обследовано качество продукции на общую сумму 2,7 млн. грн. – забраковано и снято с реализации на сумму 451,4 тыс. грн.³ ГП «Севастопольстандартметрология» на всех проверяемых объектах были установлены нарушения Закона. Проверено товаров на сумму более 500000 грн. Приостановлена реализация товаров на сумму без малого 60000 грн. Установлены факты реализации товаров без наличия необходимой, доступной и своевременной информации, реализация которых приостановлена.⁴ По данным Харьковской областной государственной администрации, при проведении проверок 84 предприятий торговли в 30 из них установлены нарушения требований действующего законодательства о защите прав потребителей при реализации табачных изделий. Управлением по защите прав потребителей неоднократно устанавливались факты безлицензионной продажи табачных изделий.⁵ Также фиксировались факты реализации табачных изделий без марок акцизного сбора установленного образца.

Как видим, сохраняется положительная тенденция к нарушению законодательства о защите прав потребителей, которая не зависит ни от проверяемого региона, ни от времени проведения проверок, ни от проверяемых товаров и услуг. Приведенные примеры также иллюстрируют важность такого полномочия Госпотребстандарта как запрещение в случае нарушения законодательства о защите прав потребителей хозяйствующим субъектам реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также наложение штрафных санкций как на хозяйствующие субъекты так и на физических лиц.

Анализ полномочий Госпотребстандарта Украины дает возможность выявить определенные недостатки. Так, Госпотребстандарт является специально уполномоченным центральным органом исполнительной власти в сфере защиты прав потребителей, стандартизации, метрологии, подтверждения соответствия. То есть, в

¹ Див.: Андрийко О. Ф. Контроль в демократическом государстве: проблемы и тенденции.- К.: Наукова думка, 1994.- С. 87.

² Из копытца не пей / Газета Неогоциант 25.08.2005г.

³ Прес-служба ГП «Луганскстандартметрология» / <http://rakurs.pl.ua/read/5037/html> посещен 18.07.2006г.

⁴ <http://www.standart.stel.sebastopol.ua> посещен 14.02.2007

⁵ <http://www.kharkivoda.gov.ua> посещен 13.05.2007г.

одном органе – Госпотребстандарте України, сосредоточенно пять функций: стандартизация; метрология; оценка соответствия (сертификация, испытания, инспектирование, контроль); государственный надзор и защита прав потребителей. В опубликованной Зеленой книге Госпотребстандарт приходит к выводу, что результатом такого объединения стал конфликт интересов.¹ Такой вывод подтверждается и результатами нашего исследования. Так, с принятием Закона от 01.12.2005г. наблюдается ухудшение защиты прав потребителей при приобретении товара ненадлежащего качества, однако анализ подготовленного Госпотребстандартом Проекта Закона Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О защите прав потребителей» (приведено в приложении № 14 к Белой книге) свидетельствует о том, что права потребителя могут ухудшаться и в дальнейшем. Так, упомянутый закон предлагает:

1). Часть первую ст.8 Закона изложить в редакции:

1. Потребитель в случае выявления недостатков товара имеет право на протяжении гарантийного срока в порядке и сроки, установленные законодательством, на свой выбор требовать от продавца или производителя:

1) безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения затрат на их исправление;

2) замены на товар аналогичной марки (модели, артикула, модификации) надлежащего качества или на такой же товар иной марки (модели, артикула, модификации) надлежащего качества с соответствующим перечислением покупной цены;

3) соответствующего уменьшения его покупательной цены;

В случае выявления Существенного недостатка товара на протяжении гарантийного срока потребитель имеет право требовать от продавца или производителя расторжения договора и возмещения причиненных убытков”.

2). В абзаце втором части шестой цифры 4, 5 исключить.²

То есть, как видим, потребитель вообще лишается права на обмен товара ненадлежащего качества. При этом, данные изменения разработаны с целью реализации Государственной программы защиты прав потребителей на 2006-2010 годы, согласно которой, «із зміною економічної ситуації і розвитком ринкових відносин виникає потреба у постійному удосконаленні законодавства у сфері захисту прав споживачів, забезпечення фінансування заходів, спрямованих на захист прав споживачів, налагодження ефективної співпраці органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з громадськими організаціями споживачів».³ Интересный способ защиты получается – путем лишения прав. Думается, что юридической науке такой способ защиты не известен и очень хотелось чтобы подобные «предложения по совершенствованию законодательства» не приобрели силу закона.

Изложенное подтверждают наличие «конфликта интересов» в ведомстве, которое управляет сразу пятью сферами, причем теми в которых пересекаются интересы изготовителей, исполнителей, продавцов и потребителей, причем, как видим, побеждают не интересы последних. Вероятно в данном случае единственным возможным вариантом решения проблемы является разграничение полномочий путем создания нескольких органов, в том числе Госкомитета, призванного защищать права

¹ Зелена книга. Про політику адаптації національного законодавства у сфері технічного регулювання та споживчої політики до Європейських вимог. К.: Госпотребстандарт, 2006. – 80с. (С. 24)

² Біла книга Про політику адаптації вітчизняного законодавства в галузі норм і стандартів до європейських вимог. К.: Госпотребстандарт, 2006. (додаток 14) <http://www.dssu.gov.ua>

³ Біла книга Про політику адаптації вітчизняного законодавства в галузі норм і стандартів до європейських вимог. К.: Госпотребстандарт, 2006. (додаток 6) <http://www.dssu.gov.ua>

потребителей, обладающего контрольными функциями за соблюдением законодательства о защите прав потребителей.

Наверное такой же мысли придерживается Госпотребстандарт, ведь проводя подробный анализ развития законодательства о техническом регулировании и потребительской политике, приходит к выводу, что для достижения этих целей государству отводится основная роль относительно соблюдения баланса интересов между промышленностью и гражданами и приводит необходимый механизм влияния государства: 1) создание законодательной и нормативной базы Украины, адаптированной к требованиям законодательства ЕС, Соглашения о технических барьерах в торговле; 2) соответствие инфраструктуры сферы технического регулирования и защиты прав потребителей; 3) организационное обеспечение надлежащего функционирования новой инфраструктуры для соблюдения принятых норм и правил, которые усилят безопасность жизни и здоровья граждан, конкурентоспособность продукции, будут оказывать содействие улучшению условий торговли товарами и предоставления услуг, устранению лишних барьеров в торговле; 4) широкая просветительская компания.¹ Очерчивая возможные варианты действий при реформировании систем технического регулирования и потребительской политики, указывается, что целью реформирования системы технического регулирования и потребительской политики в соответствии с требованиями ВТО и ЕС, является: содействие постоянному росту экономики, создание более благоприятных условий для развития предпринимательства, добросовестной конкуренции, улучшение защиты жизни, здоровья людей, окружающей природной среды, прав потребителей, устранение технических барьеров в торговле.

А также делается вывод о том, что для достижения поставленной цели необходимо реализовать несколько ключевых задач:

1. Продолжение процесса адаптации законодательства Украины к требованиям законодательства ЕС, Соглашения о технических барьерах в торговле, который состоит в следующем: необходимо принять законы Украины и прочие нормативно-правовые акты, которые по предмету правового регулирования относятся к приоритетным сферам, правоотношения в которых регулируются правом Европейского Союза. Речь идет о Законе Украины «О безопасности продукции», проект которого разработан в соответствии с Директивой 2001/95/ЕС относительно общей безопасности продукции. Закон устанавливает общие основы размещения и распространения на рынке продукции, безопасной для жизни и здоровья людей, и регулирует отношения между органами исполнительной власти, производителями, распространителями и лицами, использующими услуги рынка. Проект закона был внесен народными депутатами на рассмотрение Верховной Рады Украины 14 ноября 2005 года (регистр. № 8455) на замену отклоненного законопроекта «Об общей безопасности продукции» (регистр. № 7562).²

2. Организационное обеспечение: реформирование инфраструктуры сферы технического регулирования и защиты прав потребителей для обеспечения постоянного развития. Планом действий Украина – ЕС³ и распоряжением КМУ «Об утверждении мероприятий по выполнению в 2006 году Плана действий Украина - ЕС»⁴

¹ Зелена книга. Про політику адаптації національного законодавства у сфері технічного регулювання та споживчої політики до Європейських вимог. К.: Госпотребстандарт, 2006. – 80с. (С. 24)

² <http://zakon.rada.gov.ua>.

³ Міжнародний документ „План дій „Україна - Європейський Союз”. Європейська політика сусідства” від 12.02.2005 р. Дата схвалення Кабінетом Міністрів України: 12.02.2005 р. Дата схвалення Радою з питань співробітництва між Україною і Європейським Союзом: 21.02.2005 р. (<http://zakon.rada.gov.ua>).

⁴ Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження заходів щодо виконання у 2006 році Плану дій Україна - ЄС» від 27.04.2006 р. №243-р. (<http://zakon.rada.gov.ua>).

определено, в частности, следующее мероприятие: усовершенствовать институционное обеспечение сферы стандартизации, оценки соответствия, метрологии и исследования рынка с обеспечением по мере возможности интеграции учреждений Украины в европейские и международные структуры. Продолжить пересмотр институционной структуры с целью предотвращения концентрации функций в рамках одного учреждения и возникновения связанных с этим конфликтов интересов. Как уже указывалось, необходимо институционально разграничить пять функций: стандартизацию, метрологию, оценку соответствия (сертификация, испытания, инспектирование, контроль), государственный надзор за соблюдением стандартов и защиту прав потребителей, которые сосредоточены в Госпотребстандарте и подведомственных ему региональных предприятиях и организациях.

Кроме того, необходимо обеспечение соблюдения нового законодательства и функционирования новой инфраструктуры: Прежде всего, КМУ должен определить центральный орган исполнительной власти, в составе которого должен быть сформирован Департамент государственного рыночного надзора и защиты прав потребителей, в подчинении которого будет находиться Инспекция государственного рыночного надзора за безопасностью продукции. Необходимо также развивать сотрудничество с международными и европейскими организациями по вопросам технического регулирования и защиты прав потребителей относительно подготовки соответствующих специалистов, проводить семинары и конференции с привлечением специалистов указанных организаций.¹ Данные предложения представляются актуальными и заслуживают поддержки.

Так, с целью налаживания сотрудничества относительно адаптации Украинской законодательной базы в сфере защиты прав потребителей к Европейским нормам и правилам, введения политики корпоративной социальной ответственности производителей и поставщиков, обмена опытом в этой сфере лишь на протяжении 2005 года было заключено 5 международных договоров: 1) Соглашение об основных направлениях сотрудничества в сфере защиты прав потребителей между Госпотребстандартом Украины и Национальным советом защиты прав потребителей при Министерстве юстиции Литовской Республики. 2) Соглашение о сотрудничестве между Государственным комитетом Украины по стандартизации, метрологии и сертификации и Французской Ассоциацией по стандартизации. 3) Соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Иорданского Хашиминского Королевства о сотрудничестве в сфере стандартизации, метрологии, оценке соответствия, качества и аккредитации. 4) Соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Сирийской Арабской Республики о сотрудничестве в сфере стандартизации, метрологии, оценки соответствия и качества. 5) Меморандум о взаимопонимании в сфере стандартизации, метрологии, оценке соответствия и качества между Госпотребстандартом Украины и Бюро Индийских стандартов.²

Здесь следует отметить, что только одно из соглашений касается вопросов защиты прав потребителей, направленной на формирование равных условий для граждан Украины и Литовской Республики в защите их интересов от недобросовестной деятельности хозяйствующих субъектов (ст. 1 Соглашения). Во всех же остальных случаях речь идет только о вопросах стандартизации, метрологии, а в отдельных случаях еще оценки соответствия и качества. Представляется, что в данном примере также проявляется «конфликт интересов» не в пользу потребителя.

Инфраструктура, предложенная Госпотребстандартом является не единственно возможной, однако важным и бесспорно правильным является вывод о необходимости

¹ Наказ Госпотребстандарта „Щодо реалізації Концепції розвитку системи технічного регулювання та споживчої політики у 2006 – 2010 роках” від 26.05.2006 р. №149.

² <http://zakon.rada.gov.ua>.

разграничения его полномочий между различными органами. Примером может быть существовавший до 2002 года Госкомитет Украины по вопросам защиты прав потребителей или созданная в Российской Федерации Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия населения.¹ В полномочия Федеральной службы, в частности, входит осуществление надзора и контроля за исполнением обязательных требований законодательства Российской Федерации в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и в области потребительского рынка, в том числе: государственный санитарно-эпидемиологический надзор за соблюдением санитарного законодательства; государственный контроль за соблюдением законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей; контроль за соблюдением правил продажи отдельных видов товаров, выполнения работ, оказания услуг; санитарно-карантинный контроль в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Примером также могут служить системы защиты прав потребителей в скандинавских странах (в Швеции, Норвегии и Дании, в меньшей степени в Финляндии).² Во всех этих странах система состоит примерно из одинаковых элементов. Государственный орган, ответственный за разработку и реализацию потребительской политики в широком смысле слова. В Швеции это Konsumentverket - национальный совет по потребительской политике. В штате организации состоит примерно 200 человек. Возглавляет Konsumentverket генеральный директор, назначаемый государством. В Совет директоров входят представители различных общественных организаций, известные политики, деятели бизнеса и т.п. На 70% организация финансируется из государственного бюджета. Основными функциями Konsumentverket является проведение специальных исследований по потребительским вопросам, проведение сравнительных испытаний товаров и услуг, развитие системы потребительского образования, представительство интересов потребителей в общении с другими государственными органами. В Норвегии аналогичным органом является Потребительский Совет Норвегии (Norwegian Consumer Council). Норвежская система чуть менее централизована, и ряд функций, которые в Швеции выполняет Konsumentverket, в Норвегии распределены между другими государственными органами.

Кроме того, существуют государственные органы, в ведении которых находятся отдельные потребительские вопросы. В Норвегии это Министерство по делам потребителей и государственного управления, Государственный институт потребительских исследований, а также министерства и ведомства, ответственные за стандартизацию и безопасность в отдельных сферах. В Швеции Национальный институт потребительских исследований в 1973г. был включен в состав Konsumentverken. Однако там тоже существуют государственные органы, в функции которых входит защита интересов потребителей в отдельных сферах (безопасность продуктов питания, страхование и т.п.)

Отдельно существуют специальные организации по разрешению конфликтов между бизнесом и потребителями. Это потребительские омбудсмены (Consumer

¹ Правила торговли. – М.: Книга сервис, 2006. – 176с. (С.3-6)

² Consumers' International Balancing the Scale: Consumer Protection in the Sweden and the United Kingdom. London: CI, 1995a; Consumers' International. Balancing the Scale: Consumer Protection in the Netherlands and Germany. London: CI, 1995b; Rose, L. The Role of Interest Groups in Collective Interest Policy-Making, 1981. Consumer Protection in Norway and the United States // European Journal of Political Research, vol. 9, pp. 17-45.

Ombudsman)¹ и специальные органы по приему жалоб от потребителей (Consumer Complaint Board), которые действуют во всех скандинавских странах. В Швеции омбудсман включен в систему Konsumentverket, а в Норвегии подчиняется напрямую королю. Главная задача омбудсманов - следить за соблюдением потребительского законодательства со стороны бизнеса, а также урегулировать конфликты между бизнесом и потребителями во внесудебном порядке.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что существующая в Украине система государственных органов не обеспечивает в полной мере защиту прав потребителей. Объединение в одном специально уполномоченном центральном органе исполнительной власти в сфере защиты прав потребителей (Госпотребстандарте) пяти функций: стандартизация; метрология; оценка соответствия (сертификация, испытания, инспектирование, контроль); государственный надзор и защита прав потребителей вызвали «конфликт интересов». Представляется, что в данном случае единственным возможным вариантом решения проблемы является разграничение полномочий путем создания нескольких органов, в том числе Госкомитета, призванного защищать права потребителей и обладающего контрольными функциями за соблюдением законодательства о защите прав потребителей.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута система державних органів, які забезпечують захист прав споживачів в Україні.

SUMMARY

The system of public organs which provide defense of rights for users in Ukraine is considered in the article.

Надійшла до редакції 25.02.2008 року

УДК 349.2

НИЗЬКИЙ РІВЕНЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК ПРОЯВ ЕКСПЛУАТАЦІЇ В СФЕРІ НАЙМАНОЇ ПРАЦІ ТА ЧИННИК ЗРОСТАННЯ РІВНЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ: ОНТОЛОГО- ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Лавріненко О.В., кандидат юридичних наук, доцент, професор кафедри цивільного права та процесу Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка

Природні права належать людині від її народження, вони впливають із самої природи людини й пов'язані з нею, тобто є невідчужуваними протягом усього життя людини. Людина не може бути позбавлена цих прав та «свавільно (диспропорційне) обмежена державою щодо їх реалізації» [1, с. 78]. За думкою відомого філософа М. Бердяєва: «Декларація прав Бога і декларація прав людини є та сама декларація!» [2, с. 288]. Права й свободи людини та їхні гарантії визначають зміст і спрямованість державної діяльності [3, с. 3-4], а їхнє закріплення та «комплексне» [4, с. 1-2; 5, с. 20] забезпечення є головним обов'язком правової держави [6, с. 22].

За ст. 43 Конституції України «важливим складовим елементом конституційного права громадян України на працю є те, що його реалізація надає громадянину

¹ Хиль-Роблес А. Парламентский контроль за администрацией (институт омбудсмана). М.: Ad Marginem, 1997.

можливість заробляти працею собі та своїй сім'ї на життя. У зв'язку із цим заробітну плату слід розглядати як одне з найбільш важливих соціально-економічних явищ, оскільки, з одного боку, вона є основним джерелом доходів громадян України – найманих працівників, і тому може розглядатись як один із головних компонентів, що визначають рівень життя населення країни» [7, с. 341]. Відповідно до конвенцій Міжнародної організації праці кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримання здоров'я й добробуту її та її родини, а також право на забезпечення в разі безробіття, інвалідності, втрати годувальника й т. ін. Підвищення рівня життя є водночас метою та «пріоритетним напрямом суспільного розвитку, і асоціюється із соціальним прогресом суспільства» [8, с. 36-44]. Проте, під яким би кутом зору не розглядався б стан соціально-трудової сфери – чи то з погляду оцінки масштабів та глибини бідності, чи формування середнього класу, а чи соціальної захищеності працівників та їхнього рівня життя доходимо висновку, що «ключовою соціальною проблемою була і залишається та, котра пов'язана з досягненням суспільне прийняттого рівня, структури та диференціації доходів працюючих. В умовах низького рівня доходів працюючих і збереження негараздів у їх диференціації поглиблюється криза мотивації трудової діяльності, наслідком якої є низька трудова активність, недовикористання трудового потенціалу, зниження ролі праці та її виключення з основних життєвих цінностей» [9, с. 206]. Проблема доходів і нині є однією з найактуальніших, як з огляду на інтереси конкретної людини, так і суспільства загалом [10, с. 7-9; 11, с. 91-92]. Тому необхідність якнайшвидшого розв'язання зазначеної проблеми є нагальною, а розробка конкретних шляхів подолання бідності серед населення України – одне з важливих завдань сучасної правової науки.

У науці рівень життя ототожнюється з поняттям «добробут», під яким розуміють певний рівень споживання. З позицій концепції людського розвитку найповніше сутність поняття «рівень життя» розкриває таке визначення: рівень життя – це комплексна соціально-економічна категорія, що відображає рівень розвитку фізичних, духовних і соціальних потреб, ступінь їх задоволення й умови в суспільстві для розвитку та задоволення людських потреб [12, с. 218]. «Поняття «рівень життя», – наголошує О.А. Грішнова, – найчастіше трактують як ступінь задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб населення... З одного боку, рівень життя визначається складом та обсягом потреб у різних благах, що постійно змінюються. З іншого боку, рівень життя обмежується можливостями задоволення потреб, виходячи з кон'юнктури на ринку товарів і послуг, доходів населення, заробітної плати працівників» [12, с. 219]. У системі визначення рівня життя населення центральне місце належить показникам доходів як основного джерела задоволення особистих потреб у товарах та послугах і підвищення рівня добробуту. У концепції людського розвитку показники доходів населення використовуються як міра контролю над ресурсами. Рівень доходів дає уявлення про матеріальні можливості людей, особливо якщо цей рівень досить низький. Крім того, величина доходів відображає можливості людей у тих сферах життя, що безпосередньо не пов'язані з основними індикаторами людського розвитку. Серед них слід виокремити, наприклад, можливість подорожувати й відпочивати [13, с. 147-148], спілкуватися з рідними та друзями, здобувати й облаштовувати житло, відвідувати театри та музеї. Середньодушовий дохід відображає ступінь включеності жителів тієї чи іншої держави у світ соціальних зв'язків, що виявляється, зокрема, у наявності тісного зв'язку ВВП на душу населення з різними показниками доступу до інформації та сучасних засобів комунікації [12, с. 219].

Отже, зростання рівня доходів розглядається в концепції людського розвитку як один з основних засобів, що сприяють розширенню можливостей людини та підвищенню рівня добробуту. Однак, і тут слід на цьому зробити особливий наголос,

дохід не є універсальним еквівалентом (мірилом) людського щастя. Його недостатньо для задоволення багатьох нагальних потреб, що сягають за межі матеріального добробуту. Історія демонструє чимало прикладів, коли збільшення національного багатства не супроводжувалося належною мірою розширенням людської свободи, зміцненням здоров'я людей чи підвищенням безпеки їхнього життя. Така картина була характерна для колишнього СРСР у 60-80-х рр. Більше того, як це не парадоксально, економічне зростання може супроводжуватися збільшенням рівня бідності в країні. Так, у США, Великій Британії, Новій Зеландії в 1975-1995 рр. спостерігалися стійкі темпи зростання ВВП на душу населення за одночасного збільшення частки бідного населення. Бідність – це одна з найголовніших світових проблем, що продовжує залишатися нерозв'язаною, незважаючи на значні успіхи в економічному розвитку за останні десятиліття. У 60-70-х рр. ХХ століття панувала думка, що бурхливе економічне зростання автоматично розв'яже проблему бідності. Однак час минає, а проблема залишається: як і раніше існують бідні країни та регіони, як і раніше існує на межі виживання багато людей – як у бідних, так і в багатих країнах [12, с. 229].

Ситуація з бідністю в Україні визнається усіма, але оцінюється по-різному [12, с. 234; 14, с. 134]. Зокрема, М. Солдатенко зазначає, що рівень бідності за період з 2001 до 2005 знизився лише на 0,1% (з 27,2% до 27,1%), а за показником ООН для країн Центральної й Східної Європи (4,3 дол. за паритетом купівельної спроможності), відповідно, з 13% у 2001 році до 1,3% в 2005 році [15, с. 4]. У свою чергу П. Коломієць зазначає, що 27% українців фактично знаходяться за межею бідності, 53% – ледь-ледь зводять кінці з кінцями, 2% – багаті люди й тільки 18% – це люди із середнім достатком. Автор справедливо зазначає, що це «сумні дані», але водночас наголошує, що за 2006 рік в Україні було куплено 40 тис. тільки нових автомобілів, загальний обіг роздрібною торгівлі та ресторанного бізнесу склав понад 100 млрд. грн.! [16, с. 2]. Тому, робить слушний висновок автор, реальні доходи значно вищі, аніж ті дані, які надає офіційна статистика та соціологічні опитування. Відтак, як і раніше в Україні живеться краще тому, хто отримує тіньові доходи, – зазначає в підсумку П. Коломієць [16, с. 2]. Прем'єр-міністр України також наголошує на тривожній ситуації: сьогодні страхові внески, які були б достатніми для виплати пенсій по старості, сплачує лише 50% економічно активного населення країни. Тривалий час майже 23% працівників одержують зарплату на рівні мінімальної, а пенсійні внески із цих працівників беруться втричі менші за розмір пенсій, які вони мають отримувати, різниця дотується з державного бюджету. Очільник Уряду наголошує, що це «великі кошти і так довго тривати не може, бо це шлях у нікуди» [17, с. 1]. На початок 2007 року субсидії на оплату житлово-комунальних послуг було призначено 1 млн. 521 тис. сімей [18, с. 2].

Проблема бідності в Україні перетворилася на один із найважливіших чинників формування соціальної напруженості й соціальної нестабільності в суспільстві, стрімкого зниження народжуваності, зростання обсягів еміграції, включно з нелегальною, погіршення стану здоров'я та зростання смертності, посилення процесів депопуляції. В Україні формуються передумови «хронічної», «спадкоємної» бідності. Нинішня бідність загрожує перетворитися й на гостру проблему майбутнього [12, с. 235-236]. Тому державна політика регулювання доходів населення може здійснюватися, принаймні, у двох основних напрямках. Перший – це законодавче й соціально справедливе обмеження доходів найбільш високодохідних груп населення шляхом прогресивних систем оподаткування доходів, підвищення цін на предмети розкоші тощо. Другий – це реальна підтримка бідних сімей та усунення причин бідності. Подолання бідності стало для України однією з головних цілей та основних пріоритетів у формуванні сучасної соціально-економічної політики розвитку, але наявні результати в цій сфері «ще надто далекі від бажаних» [12, с. 236].

Диспропорція в доходах – проблема глобальна. За результатами дослідження Інституту економічного розвитку ООН, оголошених у мас-медіа в грудні 2006 року, 1% громадян – володіє 40% багатств у світі (за фактично наявним у них майном), а 10% осіб – належить 85% світових ресурсів. У світі на кінець 2006 року нараховувалося 13 566 222 мільйонерів, а ще 499 – мільярдерів. Не залишилася осторонь від таких процесів й Україна: приміром, за офіційними (задекларованими) даними ДПА України в 2005 р. три особи мали дохід більш як 1 млрд. грн., 20 громадян – більш як 500 млн. грн., але разом із цим – 11 млн. громадян мали зарплату на рівні прожиткового мінімуму, а 120 тис. – понад 26 тис. грн. на місяць [19, с. 3]. На початок березня 2007 року, за даними журналу «Фокус», в Україні налічувалося вже більше сотні мільярдерів та мультимільйонерів у доларовому еквіваленті, а їхній сукупні статки у двоє перевищували щорічний бюджет України й склали понад 70 мільярдів доларів. Така статистика доходів серед співвітчизників, як на нас, свідчить, що «пануюча тепер в українському суспільстві аморальність, яка характеризується безсоромним збагаченням одних коштом інших, зухвалим нехтуванням влади тощо, має глибоке коріння. Вони походять із неповаги до чужої праці і, відповідно, до людей, які працюють» [20, с. 75]. За даними МОП, у 2005 році з більш ніж 2,8 млрд. працівників у світі половина заробляла недостатньо, аби втримувати себе та свої сім'ї, і мала менш як два долари в день на особу – так само як і десять років тому. Зі слів генерального директора МОП Х. Сомавія, така статистика ще раз демонструє, що саме по собі економічне зростання не вирішує глобальної проблеми зайнятості. Людство опинилося перед величезною кризою робочих місць і дефіцитом достойної праці, а це проблеми, які самі собою не вирішуються. Нам потрібні нова політика й методи, аби подолати цю кризу, справедливо наголошує Х. Сомавія [21, с. 3]. На думку М. Туленкова – проректора Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України, ситуація в сфері зайнятості «починає змінюватися на краще. Різні типи зайнятості свідчать про поступове зменшення безробіття. Проте залишається багато проблем, пов'язаних, зокрема, із прихованим сільським і молодіжним безробіттям, чим у нашій країні мають опікуватися головні партнери на ринку праці – держава, роботодавці та профспілки. Сподіваємося, вони порозуміються, вирішуючи одну з найскладніших проблем сьогодення» [22, с. 7]. З огляду на означене, слушним є й висновок вітчизняного теоретика права А.М. Колодія про те, що ««Український стоїцизм» не повинен перерости в песимізм, а тим більш, в егоїзм, особливо в державних структурах, – це теж одне з головних ідейно-духовних завдань держави. Бажано, щоб на рівні політичних і державних лідерів, виробників і науковців, простих громадян не було послідовників Макса Штірнера, з його «союзом егоїстів», і Ф. Ніцше, який указував, що життя ґрунтується на неморальних передумовах, і відкидає будь-яку мораль. Тут пропагується принцип егоїзму, що є негативним, перш за все тому, що прямо суперечить принципу соціальної справедливості, яка за всіх інших умов обов'язково має бути забезпечена в громадянському суспільстві. Хоча слід визнати, що останнім часом в Україні, у науково-публіцистичній літературі викладається все більше теорій про необхідність формування в межах громадянського суспільства «аристократичної економічної еліти», «первинного накопичення капіталу будь-якими шляхами і засобами», заперечення принципу рівності не тільки в його абсолютному значенні, із чим за певних умов можна погодитися, а й у плані забезпечення кожному рівних можливостей для здійснення своїх позитивних ініціатив тощо» [23, с. 159].

На пошуки шляхів докорінної зміни ситуації, яка склалася в державі, було спрямовано, зокрема, «круглий стіл» на тему «Вартість робочої сили: тенденції змін у контексті зростання конкурентоспроможності національної економіки», що відбувся на базі Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України на початку лютого 2007 року. Його учасники обговорили головну проблему – розвиток людини в інтересах

самої людини її власними силами. Ішлося про дотримання принципів «концепції людського розвитку», тобто зростання доходів широких верств населення, зменшення економічної нерівності та бідності, поліпшення стану здоров'я та зростання середньої очікуваної тривалості життя, доступність якісної медичної допомоги, підвищення рівня освіти й доступність для всіх верств якісної освіти, що передбачає насамперед відновлення стимулюючої функції заробітної плати. Під час засідання «круглого столу» заступник директора Інституту демографії та соціальних досліджень, член-кореспондент НАН України Е. Лібанова зазначила, що сьогодні йдеться про те, яку модель, конкурентоспроможності обирає Україна. Нині уряд і громадськість усвідомили, що іншого шляху, ніж реформування оплати праці, у нас немає, якщо Україна є незалежною державою. Серед існуючих у світі моделей оплати праці вона виділила дві: 1) система, яка спирається на низькі ціни товарів і послуг, ресурсів, вартість робочої сили та 2) система, що передбачає високу якість усіх цих показників. Першу модель реалізують переважно країни, які переживають глибоку кризу (африканські, латиноамериканські тощо), але їм не вдається досягти рівня хоча б Канади чи Угорщини, не кажучи вже про США. Ситуація у світі розвивається так, що розрив між багатими країнами, які використовують якісну модель (ефективну), і тими країнами, що спираються на першу модель, невпинно зростає. Ось чому Україна нині замість обраної під час економічної кризи (середина 90-х рр.) зможе започаткувати сучасну модель, що забезпечить сталий економічний розвиток. Перше, на що посилаються ті, хто твердить, що ми не можемо підвищувати заробітну плату, – це постулат, що темпи зростання заробітної плати не можуть бути вищими за темпи підвищення продуктивності праці. Це так, якщо базові співвідношення однакові. У Радянському Союзі було штучно встановлено низьку заробітну плату, яка компенсувалася певними преференціями. Нині цих компенсацій немає, тому в Україні слід підвищити заробітну плату хоча б до рівня сусідів – країн Центральної й Східної Європи, тобто подібних за рівнем продуктивності до нас, уважає Е. Лібанова. Поки що ми програємо за всіма показниками, особливо за рівнем оплати праці. Тим, хто нарікає на «тінізацію» економіки в нашій державі, варто подивитись на співвідношення заробітної плати на державних і приватних підприємствах. Зарплата мала б бути вищою на приватних, бо приватний власник більш ефективно господарює. Різниця є, але не така значна, щоб про неї говорити. Щодо співвідношення витрат і доходів за різними групами населення, то за словами Е. Лібанової, лише з 2001 р. Україна почала виходити із кризи, почало формуватися нормальне співвідношення витрат і доходів. Друге, чому ми не можемо підвищувати заробітну плату, – побоювання щодо зменшення конкурентоспроможності наших товарів і послуг, що, на думку Е. Лібанової, є перебільшенням. Цифри й розрахунки доводять, що ніякої катастрофи не станеться навіть за значного підвищення заробітної плати [24, с. 5]. Перебільшується й загроза зростання безробіття. У нас нині більш як 2 млн. вакансій (насправді їх ще більше). Проте лише за 5% цих вакансій запропоновано зарплату понад 1000 грн., за більшістю вакансій (70%) – до 500 грн. Ці вакансії ніколи не стануть робочими місцями через низьку зарплату. В Україні немає проблеми безробіття, а є низька заробітна плата й неадекватна зайнятість, яка не запобігає бідності. На жаль, Україна нині орієнтується на модель дешевої робочої сили. Підсумовуючи свій підкріплений цифрами й розрахунками виступ, Е. Лібанова запропонувала вжити такі заходи: підняти рівень мінімальної оплати праці до рівня прожиткового мінімуму; підвищити оплату праці в бюджетній сфері й запровадити повномасштабну тарифну сітку; піднести роль соціального діалогу, галузевих тарифних угод і колективних договорів на підприємствах; посилити мотивацію роботодавців до підвищення заробітної плати працівникам, проведення цільової підготовки кваліфікованої робочої сили (з компенсацією витрат на цю підготовку) тощо [24, с. 5].

Попри різні підходи до ситуації, різні погляди й пропозиції, усі учасники «круглого столу» на тему «Вартість робочої сили: тенденції змін у контексті зростання конкурентоспроможності національної економіки», що відбувся на базі Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України на початку лютого 2007 року, були однакові в оцінці проведеної роботи: визначити правильний шлях до розв'язання проблем реформування заробітної плати нелегко, але можливо. Діалог фахівців такого рівня за «круглим столом» можна назвати своєрідним суспільним діалогом: представників влади, науки, профспілок, роботодавців і громадськості. Їхні рекомендації, безумовно, слугуватимуть ухваленню виважених рішень у такій життєво важливій справі, як удосконалення системи оплати праці. Тут слід солідаризуватися, зокрема, з позицією Е. Лібанової щодо необхідності вжиття низки соціально-економічних заходів задля переходу України від системи «демпінгування вартості робочої сили», яка передбачає встановлення низької вартості робочої сили, до більш цивілізованої й прогресивної системи, яка передбачала б високу якість усіх цих соціально-економічних показників життя людини й насамперед високого (максимально можливого адекватного) рівня оплати праці найманих працівників [24, с. 5]. У цьому аспекті вважаємо за необхідне підняти рівень мінімальної оплати праці принаймні до рівня прожиткового мінімуму, реально підвищити оплату праці в бюджетній сфері й запровадити повномасштабну тарифну сітку, піднести роль соціального діалогу, галузевих тарифних угод і колективних договорів на підприємствах із метою посилення мотивації роботодавців до підвищення зарплати працівникам.

Разом із тим, тут доцільно звернути увагу ще й на дослідження онтологічного й аксіологічного аспектів такого поняття, як «експлуатація праці». Відразу зазначимо, що в науці справедливо вказується на певні розбіжності у визначенні сутності поняття «експлуатація». Так, Я.Г. Лизогуб і С.С. Яценко обґрунтовано зазначають: «Науковцями неодноразово вказувалося на відсутність законодавчого пояснення такого терміна, як «експлуатація праці». Ми, – зазначають автори, – уже розглядали поняття «експлуатація» (у процесі тлумачення терміна «сексуальна експлуатація»), яке означає привласнення продуктів чужої праці. Але якщо для характеристики поняття «сексуальна експлуатація» його було достатньо, оскільки таке використання вже само собою є протизаконним, незалежно від кількості сплачених грошей, то для встановлення змісту поняття «експлуатація праці» оперувати тією ж термінологією буде навряд чи правильно, оскільки не кожне використання праці людини тягне юридичну відповідальність. Зокрема, належна оплата (тобто яка відповідає кількості, якості та характеру виконуваної роботи) вільної праці людини, що виконується в межах і на підставі закону, виключає можливість застосування на позначення такої діяльності розглядуваного терміна» [25, с. 68-69]. Але тут слід зазначити, що в науці зустрічаються й інші підходи в тлумаченні змісту поняття «експлуатація» [26, с. 123].

Із французької *exploitation* – це привласнення продуктів чужої праці [27, с. 588]. Керуючись означеним та коментуючи норму Кримінального кодексу України про відповідальність за торгівлю людьми або іншу незаконну угоду щодо передачі людини, М.І. Хавронюк, зазначає таке: «Експлуатація праці – це присвоєння матеріальних результатів праці людини... Прикладами використання людини для експлуатації її праці може бути праця в будь-якій сфері виробництва чи послуг взагалі без оплати, або з оплатою, яка явно не відповідає характеру та інтенсивності роботи» [28, с. 323]. Далі дослідник зазначає, що «виконання такої роботи звичайно не пов'язане з добровільною пропозицією працівником своїх послуг і вимагається від нього під загрозою фізичного насильства» [28, с. 323]. Проте, Я.Г. Лизогуб і С.С. Яценко обґрунтовано висловлюють низку зауважень із приводу такого обґрунтування змісту поняття експлуатації М.І. Хавронюком. Ці вчені наголошують, що такий підхід видається «занадто категоричним, оскільки використання праці людини безоплатно або з оплатою, яка не

відповідає характеру та інтенсивності роботи, незалежно від того, чи було застосовано примус стосовно потерпілого, утворює експлуатацію праці, тому що порушує права людини та суперечить ст. 1 Кодексу законів про працю України. Водночас примусове використання послуг потерпілого в будь-якій сфері виробництва, навіть за умов належної їх оплати, становить експлуатацію праці, оскільки сам факт насильницького впливу на людину з метою примушування її до виконання тієї чи іншої роботи суперечить положенням зазначеного нормативно-правового акта, зокрема статтям 2, 5-1, ч. 5 ст. 153 КЗпП України. Однак не кожний примус у даному контексті має розглядатися як підстава для констатації наявності факту експлуатації праці. Виняток становить праця, виконання якої призначено судом на підставі закону. Це, зокрема, стосується призначення винній у вчиненні злочину особі покарання у виді виправних робіт як спеціального заходу державного впливу. Мета експлуатації праці на зміст останньої не впливає, бо в цьому випадку не характеризує його суті. З якою б метою не здійснювалася експлуатація людини, вона залишиться експлуатацією, якщо винний буде використовувати працю потерпілого, без законних на те підстав, на свою користь чи на користь інших осіб, і не оплачуватиме його роботу (тобто коли зарплата буде взагалі відсутньою) або оплачуватиме її не належним чином (тобто, коли вона явно не буде відповідати характеру та інтенсивності виконуваної роботи). Отже, – роблять слушний висновок Я.Г. Лизогуб і С.С. Яценко, – експлуатація праці – це свавільне, примусове, або ж за її згодою, але безоплатне чи з оплатою, котра явно не відповідає характеру та інтенсивності виконуваної роботи, використання праці людини» [25, с. 69-70]. На нашу думку, такий підхід є слушним і методологічно значимим [29, с. 37-38].

Зважаючи на означені онтологічні й аксіологічні аспекти поняття «експлуатація праці», а також системний аналіз приписів ст.ст. 1, 3, 8, 19, 22, 43 і 46 Конституції України, єдиний шлях подальшого розвитку системи оплати праці – це перехід від системи латентного демпінгування вартості робочої сили до більш цивілізованої [30, с. 29; 31, с. 4] й справедливої [32, с. 56] системи, яка передбачає високу якість усіх соціально-економічних показників життя людини, і насамперед – справедливий рівень оплати праці найманих працівників [33]. Адже, за Конституцією Україна соціальна і правова держава, а кожному надано право заробляти собі на життя працею, зокрема на підставі укладеного трудового договору [34, с. 3-4], громадяни мають право на ефективний соціальний захист [35, с. 60-61]. При цьому рівень оплати праці найманого працівника, як і пенсій та інших видів соціальних виплат та допомог, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати принаймні рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Остаточна реалізація зазначеного в Основному Законі вимагає вдосконалення наявного механізму правового регулювання соціально-трудова відносин [36, с. 34-39], адже головною метою сучасної трансформації українського суспільства є «приведення соціального, зокрема юридичного, розвитку країни відповідно до політичне продекларованих і конституційне закріплених ідеалів і принципів свободи, справедливості, демократії... Головна ідея правового прогресу людства – непорушні і невідчужувані права людини мають бути обов'язковими для законодавчої, виконавчої і судової влади як безпосередньо чинне право» [37, с. 80].

РЕЗЮМЕ

Автором обосновується тезис о том, что ненадлежащая оплата труда является проявлением эксплуатации в сфере наемного труда, а также главной причиной бедности населения. Все это является недопустимым, поскольку делает невозможным осуществление естественных прав человека, обеспечение реализации которых – главная задача правового государства.

SUMMARY

The author proves the thesis that the inadequate payment is display of operation in sphere of wage labour, and also by the main reason of poverty of the population. All this is inadmissible as does impossible realization of natural human rights, which maintenance of realization – the main task of a lawful state.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Шевчук С.* Основи конституційної юриспруденції: Монографія. – Харків: Консум, 2002.
2. *Бердяев Н.А.* Государство // Власть и право. Из истории русской правовой мысли. – М.: БЕК, 1993.
3. *Мірошніченко О.А.* Право людини на життя: теорія та практика міжнародного співробітництва: Автореф. дис... канд. юрид. наук / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Харків, 2005.
4. *Остапенко Л.* Створення інтегрованої системи інспекції праці – актуально для України // Праця і зарплата. – 2005. – № 44. – С. 3-4.
5. Суд вирішив. Що далі? // Праця і зарплата. – 2005. – № 18. – С. 20.
6. Права людини – під приціл науковців // Іменем Закону. – 2006. – № 17. – С. 22-23.
7. Трудове право України: Академічний курс / А.Ю. Бабаскін, Ю.В. Баранюк, С.В. Дріжчана та ін.; За заг. ред. Н.М. Хуторян. – К.: А.С.К., 2004.
8. Сатановська О. Роль держави в регулюванні економічних відносин // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 36-44.
9. *Колот А.М.* Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005.
10. *Лавріненко О.В.* Особливості реалізації та захисту конституційних трудових прав найманих працівників (інституціональний, онтологічний та аксіологічний аспекти): Монографія. – Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007.
11. *Лавріненко О.В.* Теоретико-правовий аналіз практики застосування спеціального трудового законодавства України про порядок та умови грошового забезпечення працівників органів внутрішніх справ // Форум права. – 2007. – № 2. – С. 90-112.
12. *Грішнова О.А.* Людський розвиток. – К.: КНЕУ, 2006.
13. *Лавріненко О.В.* Проблеми реалізації конституційних гарантій права працівників органів внутрішніх справ на щорічну відпустку: аналіз судової практики // Форум права. – 2007. – № 3. – С. 147-162.
14. Людський розвиток в Україні: 2003 рік (колектив авторів) / Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004.
15. *Солдатенко М.* Боротьба з бідністю: нові кроки уряду // Праця і зарплата. – 2007. – № 6. – С. 4.
16. *Коломиец П.* Скільки денег нужно Украинцу // Киевский вестник. – 2007. – 3 марта. – С. 2.
17. Соціальна політика – питання пріоритетне // Праця і зарплата. – 2007. – № 6. – С. 1.
18. Субсидії одержало 1 млн. 521 тис. сімей // Праця і зарплата. – 2007. – № 7. – С. 2.
19. *Остапенко Л.* Мільйонерів в Україні побільшало // Праця і зарплата. – 2006. – № 24. – С. 3.
20. *Дмитренко Г., Мудрая С.* Стратегічна спрямованість розвитку системи освіти в контексті трансформації українського суспільства // Персонал. – 2006. – № 9. – С. 73-77.
21. Половина безробітних у світі – молодь // Праця і зарплата. – 2006. – № 5. – С. 3.
22. *Туленков М.* Зайнятість населення – у дзеркалі соціології // Праця і зарплата. – 2006. – № 20. – С. 7.

23. *Колодій А.М.* Принципи права України: Монографія. – К.: Юрінком Інтер, 1998.
24. *Процаков В.* Якість і ціна робочої сили // Праця і зарплата. – 2007. – № 5. – С. 5.
25. *Лизогуб Я.Г., Яценко С.С.* Протидія торгівлі людьми: аналіз вітчизняного та зарубіжного законодавства / Наук. ред. С.С. Яценко. – К.: Атіка, 2005.
26. *Лизогуб Я.Г.* Кримінальна відповідальність за торгівлю людьми або іншу незаконну угоду щодо передачі людини: Монографія. – Луганськ: РВВ ЛАВС, 2003.
27. Словарь иностранных слов. – М.: Рус. яз., 1989.
28. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / За ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – К.: Атіка, 2004.
29. *Лаврінченко О.В.* Експлуатація праці в сфері службово-трудова відносин: шляхи її подолання // Наукові дослідження – теорія та експеримент '2007: Мат-ли ІІІ міжн. наук.-практ. конф., м. Полтава, 14-16 травня 2007 р. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2007. – Т. 3. – С. 33-38.
30. *Лаврінченко О.В.* Місце, роль і значення принципів загальносоціального та юридичного права в структурі сучасного механізму правового регулювання // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2007. – № 3. – С. 29-44.
31. *Лаврінченко О.В.* Актуальні питання теорії трудового права в контексті сучасного розвитку правової системи України: Монографія. – Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007.
32. *Лаврінченко О.В.* Реалізація засад моральності права та принципу справедливості в сфері правового забезпечення службово-трудова відносин // Современные научные достижения – '2007: Мат. ІІ межд. науч.-практ. конф., г. Днепропетровск, 1-14 февраля 2007 г. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – Т. 3. – С. 56-58.
33. *Лаврінченко О.В.* Право найманого працівника на справедливу й гідну заробітну плату: сутність, значення та сучасний механізм його реалізації: Монографія. – Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007.
34. *Лаврінченко О.В.* Інститут трудового договору за законодавством України про працю: теоретико-прикладні аспекти: Монографія. – Донецьк: Норд-Прес – ДЮІ ЛДУВС, 2007.
35. *Бесчастний В.М., Лаврінченко О.В.* Механізм соціального забезпечення працівників органів внутрішніх справ // Віче. – 2007. – № 7-8. – С. 58-61.
36. *Лаврінченко О.В.* Механізм правового регулювання соціально-трудова відносин: сучасний стан та перспективи розвитку: Монографія. – Донецьк: Норд-Прес – ДЮІ ЛДУВС, 2007.
37. *Селіванов В.* Сутність людиноцентристської ідеології // Персонал. – 2005. – № 5. – С. 80-83.

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

УДК -343.132

ПРОБЛЕМИ УЧАСТІ ПОНЯТИХ У ПРОВАДЖЕННІ ОКРЕМИХ ПРОЦЕСУАЛЬНИХ ДІЙ НА ОКРЕМИХ СТАДІЯХ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Фролов Ю. М., к.ю.н., доцент Бердянський університет менеджменту і бізнесу
Педан В.І., ст. викладач, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

В юридичній літературі з проблем кримінально-процесуального права лише нечисленні автори вдаються до проблем дослідження питання щодо ролі понятих на стадіях досудового розслідування та судового розгляду.

В останні роки це дискусійне питання висвітлювалося в наукових працях А.Р. Михайленка, В.Т. Маляренка, І.В. Вернидубова, В.П. Колмакова, Л.Черечукиної. На жаль, більшість з означених у цих наукових працях питань, до теперішнього часу не знайшли свого втілення в діючому Кримінально-процесуальному Кодексі України (у подальшому КПК України).

Мета статті: на підставі особистого практичного досвіду, дослідження історичних та сучасних питань ролі інституту понятих у вітчизняному та зарубіжному кримінальному процесі, проаналізувати доцільність та регламентацію участі понятих при провадженні окремих процесуальних дій на окремих стадіях кримінального процесу та надати пропозиції щодо вдосконалення діючого кримінально-процесуального законодавства.

Інститут понятих у кримінальному судочинстві має свою давнішу історію. У багатьох стародавніх правових джерелах можна знайти згадування про участь у провадженні процесуальних дій окремих осіб, які не є учасниками кримінально-процесуального судочинства. Вперше про понятих вказано у Соборному Уложенні 1649 року, згідно з яким поняті були присутні при вилученні доказів приставами, скріпляли своїми підписами факти виявленої воеводами протидії їх діяльності [1].

У «Зводі законів Російської імперії» зазначалося, що поняті залучалися під час допитів для захисту допитуваних від насильства та неправильного запису їх показань. Згідно Статуту кримінального судочинства 1864 року, поняті брали участь при складанні протоколу про порушення, провадженні судовими слідчими обшуку, виїмки, огляду арешту, розтині трупів та інших діях з боку судового слідчого. Кількість понятих визначалась не менше двох. Ст. 109 Статуту вказує «Понятими запрошуються здебільшого господарі домівок, лавок, промислових і торговельних закладів або їх управляючі та повірені, а також волосні і селянські посадові особи та церковні старости» [2]. Таким чином, законодавець орієнтував на пошук понятих з числа найбільш порядних та достойних членів суспільства, таких, що користувалися громадською довірою та сприяли у провадженні слідчих дій за їх участю своїми знаннями про певних осіб та місцеві умови, що сприяло зміцненню зв'язків між населенням і правосуддям. В такому ж ракурсі висвітлюють це питання В.Т. Маляренко та І.В. Вернидубов, які вказують, що: «Аналіз норм «Литовського статуту», Магдебургського права та звичаєвого права, за якими народ України жив до 1840 – 1842 рр., а на деяких її територіях – до 1917 р., а також «Зводу законів України», прийнятому в 1743 р. під назвою «Права, за якими судиться малоросійський народ», свідчить про те, що з давніх часів у нашій державі при виконанні вузького кола процесуальних дій у судочинстві за рішенням судді брали участь достойні люди»[3].

Розглянемо це питання у призмі кримінально-процесуального законодавства зарубіжних країн. У Сполучених штатах Америки інститут понятих зовсім не існує, бо закон покладає повну довіру за законність і об'єктивність виконання процесуальних дій на слідчого та поліцейського [4]. У Кримінально-процесуальному Кодексі ФРН вказано на те, що коли обшук житла, службових приміщень або майна, що знаходиться на огороженій території, провадиться без участі судді чи прокурора, то за можливості повинні залучатися чиновник общини або два члени тієї общини, в окрузі якої провадиться обшук. При цьому члени общини не можуть бути поліцейськими або допоміжними чиновниками прокуратури [5]. Згідно статей 57 та 96 Кримінально-процесуального Кодексу Франції передбачено, що обшук житла здійснюється у присутності особи, яка там проживає. Якщо це неможливо, то посадова особа судової поліції пропонує особі, у помешканні якої провадиться обшук, запросити понятого за своїм вибором, а за відсутності такого, посадова особа судової поліції сама вибирає з цією метою двох осіб за винятком тих, які перебувають у її підпорядкуванні [6]. В інших випадках у КПК Франції участь понятих не передбачена. Слід також зазначити, що у більшості країн Європи участь понятих передбачена лише при обшуку житла.

Ст.127 КПК України вказує, що при провадженні обшуку, виїмки, огляду, пред'явлення осіб та предметів для впізнання, відтворення обстановки та обставин події, опису майна обов'язкова присутність не менш двох понятих. В якості понятих запрошуються особи, які не зацікавлені у справі. Понятими не можуть бути потерпілий, родичі підозрюваного, обвинуваченого і потерпілого, робітники органів дізнання і досудового слідства. Участь понятих у проведенні огляду залежить від того, чи вважає це слідчий за необхідне. Ст. 192 КПК України вказує на необхідність участі понятих в ході ексгумації трупа [7].

Вважаємо за доцільне розглянути це проблемне питання з двох сторін.

По-перше, це визначення доцільності участі понятих у провадженні окремих процесуальних дій. На сьогоднішній час переважна більшість слідчих та експертно – криміналістичних підрозділів оснащені технічними засобами, а саме засобами кінозйомки та відеозапису, які переважно застосовуються при провадженні відтворення обстановки та обставин події, огляду місця події та при провадженні інших слідчих дій. Застосування цих технічних засобів у відповідності зі ст.85-2 КПК України гарантує об'єктивність та законність під час збору доказів у ході їх виконання, ретельно простежити послідовність та хід здійснення окремих дій учасників процесу на місці та точно, достовірно і з економією процесуального часу зафіксувати спостереження відповідної процесуальної дії, не порушуючи при цьому процесуальних прав цих учасників. Як справедливо вказує Л. Черечукіна «Застосування технічних засобів при провадженні названих дій, залучення спеціалістів до фіксації їх результатів (поряд з протокольним описом) сприяють відтворенню об'єктивної реальності, нівелюючи суб'єктивні відхилення особистого сприйняття явищ дійсності учасниками процесу (слідчими, понятими тощо)» [8]. Але ж навіщо при цьому ще й поняті? Обов'язкове притягнення цих осіб до участі у провадженні даних процесуальних дій лише ускладнить та обтяжить процедуру їх виконання і не буде сприяти, а найчастіше і заважати оперативності та клопітливості при їх виконанні. Слідчий, наприклад, при відтворенні обстановки та обставин події злочину буде, по-перше, зосереджений на показаннях відповідної особи та їх фіксуванні, а по-друге, на поведінці понятих, які обов'язково повинні бути присутні поряд з ним та особою, яка дає показання на місці. Але, як свідчить практика, поняті, яким зовсім байдуже, що робить слідчий, не виявляють ніякого інтересу до результатів провадження цієї процесуальної дії, а тому слідчий повинен постійно робити їм зауваження, що б вони не знаходились осторонь та були уважними до її проведення. Ускладнює це чи ні отримання доказів по справі? Напевне, так. Адже особа при проведенні відтворення обстановки чи обставин події

також фактично допитується, але вже на місці досліджуваного факту, до того ж, у певних випадках у присутності захисника та із застосуванням відеозапису. Її показання оформлюються належним чином у протоколі відповідно до вимог ст.85 КПК України, з яким ця особа знайомиться, при необхідності робить відповідні зауваження та доповнення та скріплює своїм підписом. Доцільність понятих при цьому викликає сумнів. Якщо поступово розвивати цю логічну схему, необхідно нормативно зобов'язати участь понятих під час допиту учасників процесу, тим самим до кінця поставивши під сумнів об'єктивність, чесність та порядність слідчого.

Інше питання, щодо обов'язкової участі понятих, виникає при виконанні такої процесуальної дії, як огляд місця події, зокрема, у віддаленому від населеного пункту місці (шосе, ліс, інша місцевість), де немає поблизу людей або у нічний час. Пошук понятих у цей час або у цьому місці – це завідомо безрезультатне заняття. До того ж слід вважати, що зміна погоди може сприяти втраті слідів злочину на місці події. Все це не сприяє оперативності проведення невідкладних слідчих або оперативно-розшукових дій та розкриттю злочину по гарячих слідах. Найчастіше при цьому працівники правоохоронних органів вимушені порушувати закон, здійснюючи огляд місця події без понятих, або за участю одного понятого. Як показує практика, при цьому завжди використовуються у якості понятих одні і ті ж особи, як правило, що знаходяться у відділі міліції під адміністративним арештом, або знайомі чи родичі співробітників правоохоронних органів. Зрозуміло, що їх участь не сприяє збереженню тайни слідства та й говорячи відверто, враховуючи пряму зацікавленість цих осіб, не є гарантією законності. Хоча при цьому ч.3 ст. 170 КПК Російської Федерації передбачає, що у важкодоступній місцевості, за відсутності належних транспортних засобів та коли проведення слідчої дії пов'язано з небезпекою для життя і здоров'я особи, рішення щодо залучення понятих приймає слідчий[9].

Необхідно звернути увагу на такі слідчі дії, передбачені ст.192 КПК України, як огляд трупу та ексгумацію, участь понятих при проведенні яких, згідно з діючим законодавством, є обов'язковою. Дані дії, як правило, передують проведенню судово-медичної експертизи трупу. На практиці участь понятих у їх проведенні значно ускладнює цю процедуру, тому що залучення понятих до виконання цих дій має певну психологічну проблему. Вважається, що ст.192 КПК України і сьогодні гарантує достовірність і законність проведення цих процесуальних дій, передбачаючи в них участь судово-медичного експерта. До того ж, при проведенні ексгумації сьогодні завжди застосовуються технічні засоби (фото, кінозйомки або відеозапису). Закон не передбачає участі понятих при проведенні судово-медичної експертизи трупу, так як і при проведенні інших видів судових експертиз, перед провадженням яких експерт попереджається про кримінальну відповідальність за дачу завідомо неправдивого висновку, тому і участь понятих при проведенні огляду та ексгумації трупу вважається зайвим, таким, що ускладнює їх проведення. Треба взяти до уваги висновок Л. Черечукиної, зроблений нею на підставі досліджень, що: «...і слідчі, і прокурори, і адвокати, і судді висловились за необхідність перегляду та удосконалення правової норми, яка передбачає участь понятих при виконанні названої процесуальної дії»[10].

Такі ж зауваження щодо участі понятих виникають і при провадженні виїмки та опису майна. Навряд чи понятій, який є особою без відповідного фаху та байдужий до результатів справи, може підтвердити результати та зміст великої кількості документації, або особливості майна, яке описується. Чи зможе він у суді підтвердити будь-які суттєві особливості виконання цих процесуальних дій? Навряд чи. При проведенні опису та виїмки понятій не попереджався про кримінальну відповідальність за відмову в участі та за неправдиві свідчення, тому можна передбачати, що він буде давати показання в суді з вигідної для себе (або для інших зацікавлених осіб) сторони.

Також закон передбачає обов'язкову участь понятих при проведенні впізнання предметів та осіб, яка, на думку авторів цієї статті, те ж є недоцільною. Адже особа, яка впізнає, обов'язково допитується перед початком цієї слідчої дії про ознаки предмету чи особи, який(яку) вона зможе впізнати. До того ж при впізнанні особи також присутні особи, серед яких знаходиться особа, яку впізнають, а також застосовуються технічні засоби. Навіщо ускладнювати цю слідчу дію присутністю понятих. На практиці ця обставина є суттєвою перепорою для слідчого, що ускладнює проведення цієї процесуальної дії, тому що створює певні труднощі при пошуку осіб, які схожі зовнішньо з особою, що упізнається та й ще й понятих, які тільки заважають процесу впізнання. Ось і намагаються слідчі уникнути цієї слідчої дії, тому що вона займає багату часу і нервів та провести впізнання особи по фотознімках, де не потрібна така кількість учасників. Але й там участь понятих теж викликає питання, оскільки достовірність впізнаної по фотознімках особи може підтвердитися в суді й без наявності для того понятих відповідною особою, що впізнала.

По-друге, питання, що стосується особистості понятих, які долучаються до провадження процесуальних дій. Треба погодитися з думкою В.П. Колмакова, який зазначає, що понятими повинні бути незацікавлені особи, бездоганної репутації, тому слідчим необхідно виявляти обережність у випадках, коли хто-небудь настирливо пропонує себе в поняті чи «помічники слідчого»[11]. Але кого у повсякденні залучають співробітники правоохоронних органів в якості понятих. Рідко це в дійсності є незацікавлені особи. Найчастіше це, як вже вказувалося раніше, або знайомі, або родичі цих співробітників, або особи, які або знаходяться під адміністративним арештом або вільнонаймані робітники, які працюють в органах МВС, або сусіди особи, у якої провадиться обшук чи виїмка. Навряд чи ці особи, які прямо зацікавлені у результатах справи, зможуть об'єктивно підтвердити законність виконання відповідної слідчої дії чи навпаки. На нашу думку, при проведенні процесуальних дій повинні бути присутні достойні та поважні члени суспільства, які у відсутності особи, відповідно якої провадиться ця дія, могли б своєю присутністю гарантувати законність та об'єктивність її виконання. Як правильно зауважують В.Т. Маляренко, І.В. Вернідубов: «... якби були умови для того, щоб у поняті йшли добровільно високоморальні достойні люди, які б займали серйозну принципову позицію в ході слідчої дії. На жаль, реалії життя зовсім інші. ... На думку практичних працівників, інститут понятих, (особливо в кримінальних справах, у яких ніхто нічого не заперечує, а таких справ більшість) є баластом, що уповільнює, ускладнює розслідування справ, спонукає до формалізму та фальсифікацій» [12]. Виникає питання – чому держава не має довіри до дізнавача, слідчого, приставляючи до нього понятих, які по суті є випадковими особами, байдужими до принципів кримінального процесу, ускладнюючи тим самими проведення процесуальних дій, надаючи лишній привід знаходити в них якісь ознаки незаконності, тим самими нівелюючи їх юридичну силу зібраних по справі доказів, а внаслідок порушуючи і сам принцип встановлення об'єктивної істини по справі.

Таким чином на підставі особистого практичного досвіду, дослідження історичних та сучасних питань ролі інституту понятих у вітчизняному та зарубіжному кримінальному процесі, проаналізувавши доцільність та регламентацію участі понятих при провадженні окремих процесуальних дій на окремих стадіях кримінального процесу вважаємо, що участь понятих у провадженні окремих процесуальних дій є зайвим.

Пропонуємо:

- відмовитися від обов'язкової участі понятих у провадженні впізнання, огляду, виїмки, відтворення обстановки та обставин події, опису майна, ексгумації, залишивши їх участь на розсуд особи, яка провадить цю процесуальну дію;

- підвищити кримінальну відповідальність за злочини проти правосуддя працівників органу дізнання, слідчого, прокурору, судді, інших службових осіб, які вчиняють зазначені вище процесуальні дії;

- в якості понятих притягувати осіб, які мають позитивний авторитет у суспільстві та не мають прямого або непрямого відношення до правоохоронних органів;

- до огляду житла замість понятих запрошувати представника житлової установи або організації за місцем приналежності. Обов'язкова участь понятих при огляді житла повинна бути лише за відсутності особи, яка там мешкає.

В усякому випадку треба погодитися, що проблеми з цього питання потребують подальшого дослідження та обговорення серед науковців з урахуванням думки практичних працівників.

РЕЗЮМЕ

В статті аналізується інститут понятих в отечественном уголовном судопроизводстве. Определяются теоретические и практические проблемы и предоставляются предложения по поводу целесообразности и регламентации участия понятих при производстве процессуальных действий на отдельных стадиях уголовного процесса.

SUMMARY

This article deals with the institution of witnesses in a domestic criminal justice system. There are theoretical and practical problems determined and the proposals made as for expediency and regulation of witnesses involvement in procedural actions at the separate stages of criminal proceedings.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1.Соборное Уложение 1649 г. Ленинград, 1987 г.- С.372.
- 2.Устав уголовного судопроизводства 1864г.- Ст.109.- С.11 /<http://top100.rambler.ru/top100/>
3. *Маляренко В.Т., Вернідубов І.В.*. Про інститут понятих у кримінальному процесі. Вісник Верховного Суду України № 3 2001 р.- С.23-24.
- 4.*Махов В.Н., Пешков М.А.* Уголовный процесс США (досудебные стадии).-М., 1998.- С.155.
5. Уголовно – процессуальный кодекс Федеративной Республики Германии. – М. 1994 г. – С.48.
6. Уголовно – процессуальный кодекс Франции. – М.1967 г. – С.45-46.
7. Уголовно – процессуальный кодекс Украины. – Х.: «Одиссей», 2006. -С.90-91.
8. *Черечукіна Л.* „Інститут понятих: гарантія додержання законності або процесуальний архаїзм”. Право України № 6, 1999 р.- С.82.
- 9.Правовое регулирование борьбы с организованной преступностью. Проект Федерального закона и комментарий. М. 1994 г.-С.28.
10. *Черечукіна Л.* „Інститут понятих: гарантія додержання законності або процесуальний архаїзм”. Право України № 6, 1999 р.- С.83.
- 11.*Колмаков В.П.* Следственный осмотр.- М., 1969. – С.37.
12. *Маляренко В.Т., Вернідубов І.В.*. Про інститут понятих у кримінальному процесі// Вісник Верховного Суду України № 2001 р.- С.26

Надійшла до редакції 25.02.2008 року

УДК 343.95 / 982.9

ПСИХОЛОГІЧНА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СЛІДЧО-ОПЕРАТИВНОЇ ГРУПИ

Синьокий О.В., канд. юрид. наук, доцент кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету (Україна), член науково-методичної ради при прокуратурі Запорізької області, молодший радник юстиції

Багаторічний досвід показує, що із існуючих форм оперативно-службової взаємодії між працівниками різних правоохоронних відомств та державних установ (від чергового «одиночного» виїзду на місце події до багаторічного спільного розслідування особливо резонансних та складних кримінальних справ; виконання окремих та інших доручень; служба підпорядкованість; залучення фахівців; тимчасове прикріплення або відрядження до іншого підрозділу тощо), саме слідчо-оперативна група (далі - СОГ) уявляє найоптимальнішу модель спільних дій, оскільки створює можливість маневрувати силами, що дозволяє проводити оперативно-службові заходи одночасно в різних напрямках і в різних місцях. І навпаки, у разі такої необхідності, сконцентрувати зусилля всієї групи на якій-небудь одній, вирішальній в даний момент ділянці, що створює низку безумовних переваг.

У практичній діяльності правоохоронних органів та в наукових дослідженнях немає єдиного підходу щодо видів слідчо-оперативних груп та їхньої внутрішньої структури, про що ми вже висловлювали свої погляди, зокрема визначали структурну побудову за пріоритетами виконання службових завдань різними видами груп [1].

Теоретичний аналіз застосування психологічних знань у професійній діяльності слідчого частково представлений у літературі публікаціями Я.С. Авраха, Л.Є. Ароцкера, А.М. Бандурки, С.П. Бочарової, О.В. Землянської, Г.М. Шарифа, П.С. Елькінда та ряду інших авторів. Низка питань щодо психологічного забезпечення діяльності СОГ висвітлені у монографічних дослідженнях вчених з юридичної психології, кримінального процесу, криміналістики та криминології (В.Л. Васильєв, А.В. Дулов, М.В. Костицький, В.О. Коновалова, В.М. Кудрявцев, Я.Ю. Кондратьєв, О.Р. Ратінов, Г.О. Юхновець та ін.).

У науковій літературі питанням слідчо-оперативних груп приділяли увагу, головним чином, фахівці з теорії управління, кримінального та кримінально-процесуального права. Це, перш за все, праці В.Т. Дорошенка [2] і О.І. Столмакова [3]. Окремі аспекти професійної діяльності СОГ, зокрема - взаємодії слідчого з органами дізнання розглядалися у монографіях, наукових збірниках, навчально-методичних посібниках (К.В. Антонов, О.В. Баулін, П.В. Бахін, В.І. Бояров, А.А. Герасун, І.Ф. Герасімов, К.Б. Гранкін, І.М. Гуткін, А.Я. Дубинський, Г.О. Душечко, І.П. Козаченко, А.М. Ларін, С.Д. Оспанов, В.А. Рогожин та ін.).

Проте більшість наукових розробок ґрунтуються на застарілому законодавстві та узагальненнях судової та слідчої практики, що вже не відповідають сучасним умовам. Так, на сьогодні законодавчі регламентації щодо групового розслідування справи ґрунтуються на нормах, які за традицією зорієнтовані на індивідуальне, а не групове провадження. І як слушно визначив В.М. Федченко, це ускладнює, а інколи не дозволяє слідчо-оперативній групі розкрити свої внутрішні резерви, пов'язані саме із колективною формою організації праці [4, с. 1].

З часу виходу наших публікацій, які були присвячені цій проблематиці, минуло більше 10 років, змінилися законодавчі вимоги щодо підслідності, здійснилися інші структурно-організаційні реформування правоохоронних органів, але ми ще раз повертаємося до точки зору щодо структурування СОГ на наступні види: 1) чергова СОГ, для оперативного реагування на повідомлення про вчинені злочини або події, котрі мають ознаки злочинів; 2) постійно діюча міжвідомча СОГ, яка виїжджає на повідомлення про тяжкі злочини, що вчинені в умовах неочевидності; 3) СОГ, створена для розкриття і розслідування конкретного злочину; 4) спеціальна СОГ, яка створюється для розслідування певних категорій злочинів за напрямками [5, с. 25 - 30].

Повертаючись до стислого аналізу існуючих публікацій, зазначимо, що проблема використання слідчим психологічних знань у кримінальному процесі ретельно розробляється, проте поза полем зору дослідників залишаються такі питання як психологічні засади слідчо-оперативних груп.

Отже, метою цієї статті є визначення психологічної структури слідчо-оперативної групи та дослідженні феномену групового мислення при прийнятті рішень, котрі постають у процесі професійної діяльності СОГ під час виконання службових завдань.

Почати треба з визнання того, що проблемам організації та управління у системі державних органів, і зокрема тих, що ведуть боротьбу зі злочинністю, ще з часів СРСР на сторінках юридичних видань приділяється вагома увага.

При вивченні проблеми психології слідчо-оперативної групи важливе значення має розгляд поняття «організація і керівництво слідчо-оперативною групою». Юристи і психологи при дослідженні цієї проблеми припускають окремі неточності або ототожнюють різноманітні поняття соціальної психології і криміналістики. Так, ними вживаються такі поняття як «керівник», «начальник», «старший», «головний». Керівник за своїм становищем та статусом виділяється серед усіх інших учасників СОГ і має право приймати відповідні рішення, які торкаються як загальних, так і окремих аспектів діяльності такого формування. Отже, при всіх особливостях і процесуальних неузгодженостях функціонування СОГ різних видів саме керівник є центральною фігурою щодо вирішення поставлених службових завдань.

У класичній психології управління накопичилося багато постулатів, яких однозначно притримуються представники різних шкіл і напрямків. Зокрема, науковці чітко вказують, що поняття «керівник» і «лідер» не синоніми - далеко не кожен керівник є лідером, і зовсім не кожній людині, лідеру за природою, вдається зайняти керівну посаду. Поруч із тим, у літературі немає чітких пояснень, чому ж трапляється так, що до влади прагнуть люди, які за природою своєю абсолютно не здатні конструктивно управляти іншими? Навіть на побутовому рівні більшість людей розуміють, що здатність бути лідером залежить від природних задатків, а не формується у процесі виховання. Однак знайти людей, які не хотіли би керувати кимось - практично неможливо, принаймні значно легше знайти бажаного покерувати, аніж бажаного попрацювати під чийось керівництвом [6, с. 60].

Процес управління СОГ - це цілеспрямований і активний процес взаємопов'язаних організаційно-розпорядчих і процесуальних дій та активний вплив різних суб'єктів процесу професійної діяльності, який спрямований на досягнення поставлених цілей управління шляхом реалізації службових функцій та застосування відповідних методів та принципів управління.

Ключовою фігурою у будь-якій структурі влади є особистість керівника, тобто людини, яка шляхом прийняття управлінських рішень реалізує владні повноваження. Гіпотеза лідерства фокусується на властивостях членів групи, якостях лідера, які нею сприймаються. Припускається, що люди спочатку, тобто до дискусії, більш схильні до вибору ризикованих рішень, прагнуть до переваги в групових дискусіях. Вони і є, як

правило, лідерами. Ось чому останній рівень групового ризику може бути результатом впливу лідера групи, який є формальним офіційним керівником такої СОГ.

Класифікуючи керівників СОГ існують підстави для умовного поділення на тих, що під час прийняття управлінських рішень керуються логікою - раціональний, прагматичний тип; тих, що під час прийняття управлінських рішень керуються емоціями - афективний тип; і тих, що під час прийняття управлінських рішень керуються імпульсами - імпульсивний тип. Одразу відмітимо, що діяльність кожного із цих типів керівників може бути як із знаком «плюс», так і зі знаком «мінус».

Прагматичний керівник СОГ дотримується принципу доцільності та поступального розвитку, здатний до виявлення й аналізу власних помилок, до жорсткого контролю над своїми емоціями, до холодного, раціонального прорахунку перспектив. Результатом такого підходу до реалізації владних повноважень є правильна розстановка працівників у групі, чіткий розподіл їхніх повноважень, чітке та швидке орієнтування в зміні обстановки, надання конкретних завдань виконавцям і контроль за їх виконанням. У керівників СОГ такого типу, як правило, розвинуті вольові здібності, інтелект і почуття гумору, здатність до стриманості, працелюбність. Але, поряд з цим, треба враховувати, що ці особи у повсякденному правоохоронному житті можуть не займати керівних посад і керівництво слідчо-оперативною групою – тимчасовий службовий обов'язок, що викликано різними як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами (відсутність інших «вільних» слідчих – а керівник СОГ - це перш за все саме слідчий!; бажання знаходитися у тривалому відрядженні в іншій місцевості; відсутність належних побутово-житлових умов за постійним місцем служби; та, в кінці-кінців, розлучення або конфлікти з кимось із постійних керівників свого «рідного» осередку тощо), тому у таких осіб занадто високий рівень домагань до підлеглих, а також у більшості з них може бути дещо завищена самооцінка.

Керівнику СОГ рекомендується постійно вивчати всі матеріали, здобуті групою, корегувати план розслідування, періодично збирати всю групу, організовувати обмін інформацією між членами СОГ у межах обсягу, необхідного кожному для виконання поставлених перед ним завдань. Це зумовлюється не тільки тактичними міркуваннями, але й психологічними, оскільки в цьому разі використовується фактор миттєвості. Він є правомірним, психологічним впливом на допитуваних осіб з метою отримання від них найбільш повних і об'єктивних свідчень [7, с. 162 - 263].

Окрему увагу приділимо сумісності членів групи, тобто - слідчих, оперативних працівників та експертів, які включені до складу таких формувань.

Трактування поняття «згуртованість» групи відрізняється від трактування терміну «сумісність» службових осіб та спеціалістів у групі. Хоча ці феномени тісно пов'язані, але кожен з них означає різний аспект характеристики будь-якої групи людей. Сумісність членів СОГ означає, що даний склад групи може забезпечити виконання групою визначених службових завдань.

Для зручності сприйняття пропонуємо таку внутрішню структуру СОГ та її найближчого організаційного оточення, що графічно показано нижче на схемі 1.

Як можемо побачити із запропонованої схеми, існує 6 умовних секторів СОГ: контрольно-наглядний, процесуальний, розшуковий, координаційно-аналітичний, експертний і допоміжний, причому перший і шостий є зовнішніми, а другий, третій і четвертий – внутрішніми. П'ятий же – тобто експертний сектор – уявляє проміжну перманентну ланку, оскільки в окремих заходах він діє як обов'язковий (наприклад, проведення огляду місця події, експертизи, вилучення окремих специфічних об'єктів та ін.), але в цілеспрямованій роботі щодо виконання службового завдання (наприклад, розкриття злочину; пред'явлення обвинувачення; обрання запобіжного заходу та ін.) постійно функціонально не задіяний.

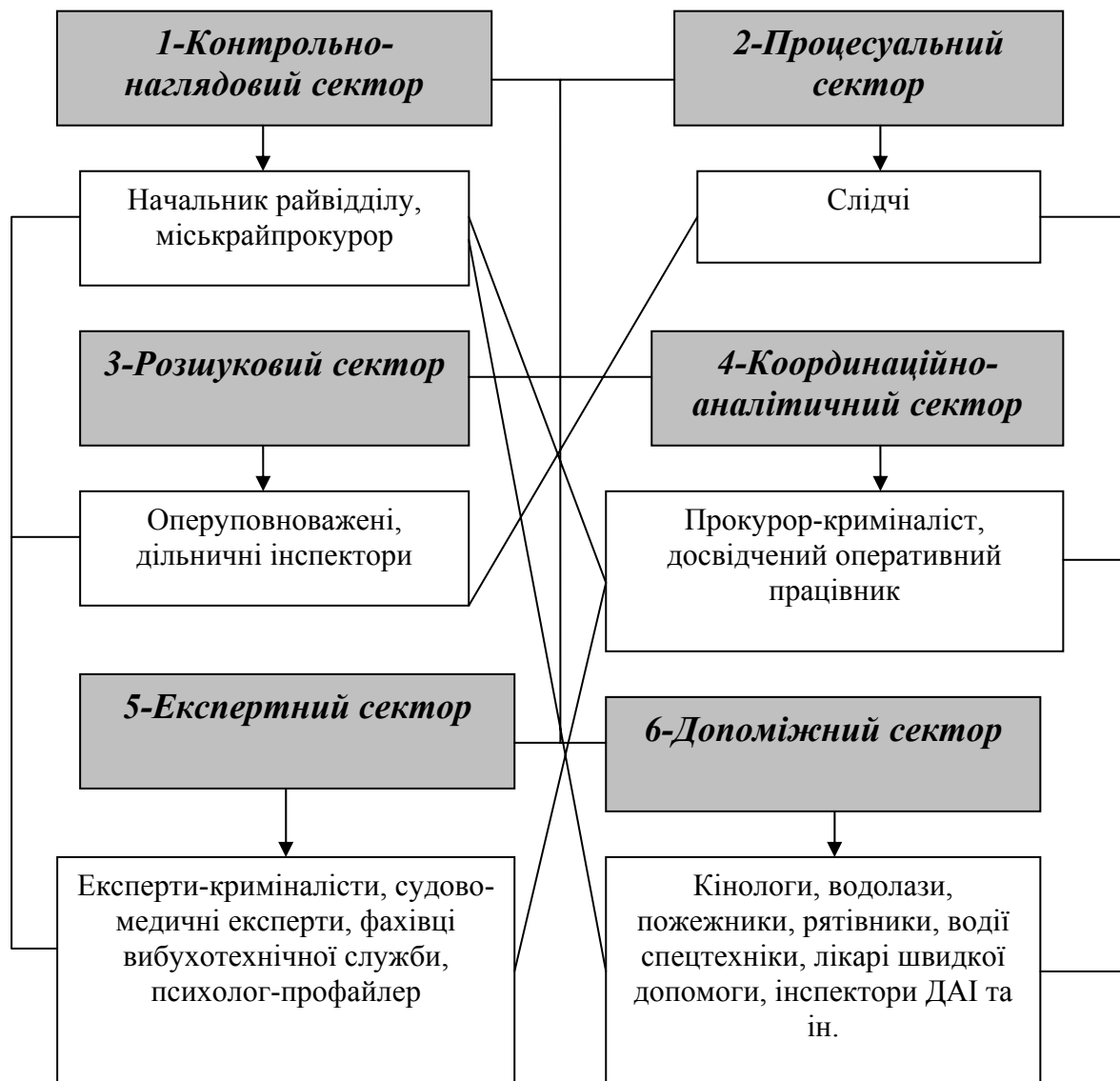


Рис. 1. Структура СОГ

Згуртованість СОГ означає те, що даний склад групи не просто може взаємодіяти, а що він інтегрований найкращим чином, що в ньому досягнуто особливий ступінь розвитку відносин, а саме такий ступінь, у відповідності до якого всі члени слідчо-оперативної групи якнайбільше поділяють цілі групової діяльності і ті пріоритети, що постають у професійній діяльності. А з протилежного боку треба зазначити, що психологічна ж несумісність внаслідок нетотожності сприйняття має вибіркового характеру. Один і той же слідчий, що викликає антипатію у одного оперативного працівника, може викликати симпатію у іншого, і навпаки. При цьому вирішальне значення можуть мати такі чинники, як: статево-вікові відмінності, наявність або відсутність тих або інших рис вдачі, звичок. Нехтувати станом психологічної несумісності між слідчим і оперативним працівником не треба, інакше конфлікти неминучі. Приводом для психологічної несумісності може бути невміння і небажання підтримувати офіційні стосунки, встановлювати контакт, а також наявність негативних психологічних властивостей.

У практиці склалися три умовних тандеми: слідчий-оперативник; слідчий-експерт; оперативник-експерт. Ці зв'язки можуть мати дрібнішу структуру як-то: 1 рівень - слідчий прокуратури, слідчий ОВС, слідчий СБУ, слідчий податкової міліції; 2 рівень – оперативний працівник міліції, СБУ, податкової міліції або інші (наприклад, митної служби); 3 рівень – судово-медичний експерт, експерт-криміналіст науково-

дослідного центру судових експертиз (за спеціалізаціями: балістика, дактилоскопія, судова хімія, ґрунтознавство та ін.). Якщо на перших порах виникнення психологічної несумісності слідчий і оперативний працівник не завжди ясно усвідомлюють причину взаємної антипатії і неприязні, то у подальшому вони вже досить чітко можуть сформулювати взаємні претензії.

Отже, зовнішній рівень групової структури (зовнішня страта) – це емоційні міжособистісні відносини службових осіб, які входять до складу СОГ. Треба мати на увазі, що емоційні відносини мають одну особливу здатність: відособлюючись, вони починають існувати своїм власним життям, суттєво впливаючи на ділові відносини і навіть на продуктивність СОГ. А звідси – без емоційної привабливості членів групи, поза їх сумісництвом, важко створити згуртовану слідчо-оперативну групу.

Друга страта являє собою більш глибоке утворення, яке характеризується тим, що відносини тут опосередковані сумісною діяльністю, відображенням чого є збіг для членів групи орієнтацій на основі цінності, яка стосується сумісної діяльності. Цей шар (страта) означається терміном «ціннісно-орієнтаційна єдність» (ЦОЄ) [8, с. 318].

Третій шар групової структури - є ще більш глибоким шаром і передбачає ще більше включення індивіда у сумісну групову діяльність. На цьому рівні відносин члени групи розділяють загальні цілі групової діяльності.

Мотиви вибору на цьому рівні пов'язані теж з прийняттям загальних цінностей, але таких, які мають загальне відношення до праці, до оточення, до світу. Цей третій шар відносин було названо «ядром» групової структури. Ця структура має безпосереднє відношення до розуміння згуртованості СОГ, вона являє собою певний процес розвитку внутрішньогрупових зв'язків.

Таким чином, три шари психологічної структури СОГ можуть бути розглянуті як три рівні розвитку групової згуртованості групи. На першому рівні згуртованість виражається розвитком емоційних контактів. На другому рівні відбувається подальша згуртованість групи, що виражається у збігу основної системи цінностей, які пов'язані з процесом сумісної діяльності. На третьому рівні інтеграція групи виявляється в тому, що всі члени групи починають поділяти загальні цілі групової діяльності.

Суттєвим моментом у цьому процесі є та обставина, що розвиток згуртованості здійснюється не за рахунок комунікативної практики, а на основі сумісної діяльності. За такої інтерпретації згуртованості в її аналізі потрібно встановити не тільки єдність ціннісних орієнтацій, але й цілей групової діяльності як вираження згуртованості.

Функція прийняття рішень безпосередньо пов'язана з цілеспрямованою діяльністю людини. У щоденному житті кожен індивід приймає велику кількість рішень. Формування та вибір більшості рішень відбувається емпірично: шляхом логічного мислення та інтуїції.

Мислення – це процес пізнавальної діяльності індивіда, який характеризується узагальненим і опосередкованим відображенням дійсності.

Розумовий процес характеризується: 1) проблемністю, тобто спроможністю вбачати проблемний аспект при зовнішній очевидній простоті; 2) динамічністю мислення, тобто спроможністю швидкого осмислення сформованої ситуації; 3) широтою мислення, тобто спроможністю охоплювати мисленням перелік різних питань; 4) глибиною мислення, тобто спроможністю проникати в суть явища; 5) оригінальністю, нестандартністю мислення, тобто в умінні аналізувати проблему різносторонньо, вирішувати її нестандартними засобами [9, с.89].

Групова дія, як правило, є кількісно і якісно вищою за дію середнього індивіда, але часто вона поступається ефективності дії непересічної особистості, тим більше, якщо сама група укомплектована малоздібними працівниками і розв'язує складне службове завдання. Отже, для вироблення і здійснення продуктивного групового

рішення необхідно спеціально добирати членів слідчо-оперативної групи, виходячи з їхніх професійних характеристик.

Групомислення – це режим мислення, що виникає у людей у тому разі, коли пошуки консенсусу стають настільки домінуючими для згуртованої групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки, альтернативні способи дій [8, с. 328].

Аналізуючи згубні рішення, наслідком яких були слідчі помилки, відмітимо, що прийняття рішень слідчо-оперативною групою пов'язане з необхідністю сприйняття та переробки великих обсягів різнопланової інформації. Обмежені можливості різними членами СОГ зі сприйняття і переробки такої інформації приводять до неоптимальних рішень. Тому виявлення інтелектуальних можливостей кожного учасника СОГ повинно здійснюватися на основі використання наукового підходу. У широкому розумінні науковий підхід передбачає наявність теорії прийняття рішень, сукупності практичних рекомендацій, що випливають з теорії та досвіду її застосування; комплексного використання усіх засобів для прийняття рішень; логічного мислення та інтуїції людини, математичних методів та обчислювальної техніки; навчання керівників слідчо-оперативних групи теорії та практиці ухвалення рішень. Отже, застосування наукового підходу дозволяє керівнику СОГ більш об'єктивно оцінювати проблемну ситуацію, що прямо або опосередковано пов'язана із виконанням службових завдань, враховувати наявні ресурси та обмеження, формулювати та аналізувати варіанти рішень, вибирати серед них найбільш оптимальне та передбачати його можливі наслідки.

У процесі контролю за діями виконавців керівник СОГ повинен встановити: чи досягнута запланована рішенням мета, тобто чи виконано рішення повністю, частково або не виконано, в якій частині не виконано і т.д.; якщо ціль досягнута, то чи був процес її досягнення найкращим (оптимальним), чи відповідали методи і засоби її досягнення вимогам законодавства. Якщо мета не виконана, то необхідно встановити, які основні причини цього, в якій частині вони залежали від виконавців, а в якій - від правильності та обґрунтованості самого прийнятого рішення.

Оцінки успіхів та невдач повинні бути диференційовані у відповідності з їхнім впливом на хід (а не тільки на результат) розслідуваної кримінальної справи. Аналіз і узагальнення досвіду - головний шлях до самонавчання та вдосконалення професійної діяльності міжвідомчих слідчо-оперативних груп.

Оскільки психологічна теорія прийняття рішень — це система мотивованих тверджень про те, як люди розв'язують завдання на прийняття рішень, а її предметом є діяльність особи, яка приймає рішення у процесі виконання завдання (індивідуального чи групового). Тому прийняття рішення в кримінальній справі – це завжди вибір певної альтернативи.

Процес прийняття рішення під час виконання службової діяльності (причому це може бути не тільки організація роботи щодо розкриття та розслідування злочину, а й оперативне чергування по району, області та ін.) може бути: а) інтуїтивним (на підставі відчуття, що воно правильне, при відсутності боротьби альтернатив «за» чи «проти»); б) досвідним (яке не вдається використати у новій, нестандартній ситуації); в) раціональним (яке є аналітичним процесом вибору альтернатив і не залежить від минулого досвіду) [10, с. 263 – 274].

Існує сенс виділити три головні чинники, від яких залежить раціональність прийнятих службових рішень: характер завдання, характеристики слідчо-оперативної групи та процедура її професійної діяльності. Досліджуючи цей аспект проблеми, безумовно треба враховувати, що рішення в службовій діяльності СОГ не можуть вважатися рівнозначними як за своїм внутрішнім змістом, так і за зовнішньою дією (впливом). Загальний масив подібних рішень можна структурувати у дві основні форми: 1) процесуальні і 2) тактико-організаційні або управлінські. Крім того, і перший, і другий вид рішень може бути як суттєвими (обов'язковими, базисними), так і

допоміжними (факультативними). Тому далі розглянемо окремі етапи прийняття групових рішень СОГ.

Групова діяльність при розслідуванні особливо складних кримінальних справ, більшість з яких вчиняються в умовах неочевидності, підвищує якість оперативно-службових рішень. Але під час дискусії у членів СОГ можуть виникати деякі деформації (помилки, розбіжність думок), які знижують якість рішення.

Групове прийняття рішення відбувається в результаті взаємодії учасників і зіткнення різних поглядів. При взаємодії усередині СОГ мають місце такі явища як: 1) одні члени СОГ більш активні, ніж інші; 2) члени СОГ з високим статусом більше впливають на рішення; 3) витрачається час на подолання суперечок; 4) можлива втрата мети; 5) тиск на членів СОГ, що спонукає до конформності (відчуття або видимість групового прийняття).

Особливості групового прийняття рішень виявляються у феноменах групового мислення, зсуву до ризику та поляризації думок. Кожен член СОГ працює ізольовано, але повідомляє результати колегам – іншим членам СОГ. З цього приводу пропонуємо розглянути такий соціально-психологічний феномен групового прийняття рішення як «зсув до ризику». Це результат внутрішньої групової взаємодії й дискусії, яка її супроводжує, тобто продукт власне групового процесу. Своєрідне відображення це явище знайшло в трьох найбільш значущих гіпотетичних конструкціях, які пояснюють сутність «зсування до ризику»: гіпотезі дифузії відповідальності, гіпотезі лідерства та гіпотезі ризику як цінності. Згідно з гіпотезою дифузії відповідальності, групова дискусія породжує емоційні контакти між членами СОГ і може призвести до того, що індивід відчуватиме меншу відповідальність за ризиковані рішення, оскільки вони виробляються всією СОГ. Отже, якщо ризиковані «кроки» зазнають фіаско, індивід відповідатиме не один — відповідальність поширюється на всіх членів СОГ.

До недоліків групового прийняття рішень СОГ можна віднести порівняно довгу тривалість процесу його ухвалення, що при обмеженому часовому просторі робить цей метод непридатним для застосування. Наступною вадою може бути домінування в СОГ однієї особи (керівника СОГ або начальника територіального міськрайоргану УМВС/міськрайпрокурора) чи тиск певного угруповання, що може суттєво вплинути на ефективність групового рішення.

Практика свідчить, що рішення, які приймає слідчо-оперативна група, не завжди є кращими, ніж індивідуальні. Але разом з цим, хоча групова робота і створює потенційні можливості підвищення якості оперативно-службових рішень, але все ж їх не гарантує. Крім того, реалізація ефективних можливостей вимагає врахування вказаних феноменів і групових деформацій, а тому відповідної організації професійної діяльності СОГ.

Таким чином:

1. З метою підвищення рівня ефективності психологічної структури слідчо-оперативної групи вважаємо доцільним визначити такі кроки: орієнтування членів СОГ в ситуації, взаємоадаптація членів групи, закріплення позитивних особистісних відносин між більшістю з них, глибока інтерналізація (засвоєння всіма членами СОГ її норм, правил, цілей, установок), перетворення слідчо-оперативної групи в узгоджено діючу спільність.

2. До значних недоліків групового підходу відноситься практика прийняття рішень ще до остаточного розгляду всіх ідей, пропозицій та альтернатив. У результаті зростання згуртованості СОГ збільшується її вплив на членів групи. Тому керівник СОГ повинен перед прийняттям рішення займати нейтральну позицію, однаково допускаючи аргументи «за» і «проти».

3. Необхідно так організувати професійну діяльність слідчо-оперативної групи, щоб стимулювати критичність мислення кожного працівника, що залучений до її складу.

4. Включати до складу слідчо-оперативної групи спеціаліста, єдиним завданням якого є пошук слабостей та небезпек прийняття можливих рішень.

Перспективи подальших досліджень. Раніше ми презентували концепцію творчості як соціально-психологічної моделі протидії професійної деформації адвоката [11]. Викладені вище наслідки аналізу професійної юридичної діяльності з протилежного боку (захист-обвинувачення) доводять певну універсальність такого підходу, а саме того, що одним з компонентів формування позитивної мотивації слідчого – члену СОГ можуть бути творчі завдання, тобто такі завдання, які поставлені керівником групи у розрізі індивідуального виконання задач окремим працівником, який стовідсотково заповнює окрему ланку (нішу) загальної спільної проблеми (службового завдання), а тому хоча він одночасно виступає з одного боку лише формальним виконавцем, але з іншого – самостійним творцем з приводу різноманітних складних ситуацій під час розслідування кримінальної справи.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовані психологічні особливості організації і керівництва слідствено-оперативної групи в контексті системного дослідження механізму групового мислення.

SUMMARY

In this article it was made an analysis of psychological peculiarities in organization and guidance of investigate-operative groups connecting with a system research mechanism of a group thinking.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

Синєокий О.В. Види следственных и следственно-оперативных групп: сравнительный анализ // Государство и право. – Москва. - 1997. - № 1. – С. 60 – 67.

Дорошенко В.Т. Організація роботи слідчо-оперативної групи при розслідуванні умисних вбивств, скоєних організованими злочинними угрупованнями і на замовлення // Слідча практика України. – 2003. - № 3. – С. 57 – 67.

Столмаков А.И. Дежурная следственная группа – эффективная форма организации работы // Проблемы предварительного следствия. – Вып. 4. – Волгоград, 1975. – С. 56 – 66.

Федченко В.М. Розслідування злочинів слідчою та слідчо-оперативною групою: правові та організаційні засади: Дис. ... канд. юрид. наук. – К.: НАВСУ, 2004. – 19 с.

Синєокий О.В. Планування та організація розслідування кримінальних справ про умисні вбивства, які скоєні в умовах неочевидності: Монографія / НАВСУ; Науково-практичне видання для прокурорів, слідчих та оперативних працівників карного розшуку. – Запоріжжя: Видавництво “ДИКЕ ПОЛЕ”, 1999. – 136 с.

Барко В.І., Ірхін Ю.Б., Морозова Т.Р., Никифорчук Д.Й., Ніколіїчук С.І. Психологічне супроводження оперативно-розшукової діяльності в органах внутрішніх справ: Навчальний посібник. – К.: КНТ, 2007. – 96 с.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 349.2

**РЕАЛІЗАЦІЯ ТРУДО-ПРАВОВОГО ПРИНЦИПУ ВИЗНАННЯ
НЕЗАКОННИМИ УМОВ ДОГОВОРІВ ПРО ПРАЦЮ, ЯКІ
ПОГІРШУЮТЬ ПРАВОВЕ СТАНОВИЩЕ ПРАЦІВНИКІВ, У
КОНТЕКСТІ АНАЛІЗУ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО
ВІДШКОДУВАННЯ НЕМАЙНОВОЇ ШКОДИ, ЗАПОДІЯНОЇ
ПРАЦІВНИКОВІ**

Проскураков П.Д., здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ, викладач кафедри господарського та екологічного права Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка

Питання вдосконалення структури системи, сутності та механізму реалізації як загалом принципів права, так і галузевих принципів завжди привертало увагу дослідників. Ще за радянських часів вийшла у світ низка фундаментальних праць таких учених, як: О.В. Смирнова, Г.А. Сverdлик, Є.О. Лукашевої, Р.З. Лівшиця й В.І. Нікітінського. Серед сучасних праць – це, зокрема, монографічні дослідження А.М. Колодія, П.Д. Пилипенка, Т.З. Гарасиміва, а також праці В.І. Щербини, О.В. Лавріненка. Більшість висновків зазначених учених є слушними, і тому були концептуально враховані під час дослідження проблематики й автором цієї статті [1-3]. Разом із тим, зокрема, Н.Б. Болотіна небезпідставно зазначає: «...чинне трудове законодавство містить значні гарантії трудових прав, здійснення яких покладається на роботодавця. Водночас багато з них не дотримуються... Ринкові відносини висувають нові підходи в цій сфері. Необхідні наукові обґрунтування...» [4, с. 27-28]. Не менш примітним, а за суттю – методологічно вихідним для нашого дослідження, є судження й професора П.Д. Пилипенка про те, що «встановлення та вивчення принципів трудового права має важливе як теоретичне, так і практичне значення. Без урахування загальних засад, на яких формується українське трудове право, – справедливо наголошує відомий учений, – ми не зможемо ні належно його тлумачити, ні ефективно застосовувати його норми, що особливо важливо в умовах переходу до ринкових відносин. Виняткового значення усвідомлення справжньої ролі принципів трудового права набуває в процесі кодифікації трудового законодавства. Це саме той випадок, коли є можливість прийняти ефективний і стабільний закон... Принципи трудового права, – переконливо підсумовує П.Д. Пилипенко, – це ті засади, на яких ґрунтується вся галузь, і саме із цих засад повинен виходити законодавець, установлюючи норми» [5, с. 57, 67].

Вагоме місце в процесі вдосконалення наявного механізму правореалізації, на наше переконання, належить, зокрема, такому галузевому трудо-правовому принципу, як принципу визнання незаконними умов договорів про працю, які погіршують правове становище працівників порівняно із законодавством. Наразі механізм реалізації зазначеного принципу нами буде досліджуватися в контексті аналізу спеціального законодавства про відшкодування немайнової шкоди, заподіяної найманому працівникові (предмет дослідження). Принцип визнання незаконними умов договорів про працю, які погіршують правове становище найманих працівників у трудових правовідносинах порівняно із законодавством, полягає в тому, що ті норми-гарантії, державні стандарти в галузі регулювання трудових відносин, які визначені на рівні

держави за жодних умов не повинні погіршуватись при встановленні умов праці на галузевому, регіональному й локальному рівнях. Це усталене розуміння зазначеного принципу в доктрині трудового права, але наразі буде обґрунтована доцільність доповнення змісту останнього вказівкою на недопущення погіршення становища працівника порівняно з конституційними приписами й положеннями кодифікованих актів у сфері найманої праці під час прийняття спеціальних нормативно-правових актів та здійснення офіційного тлумачення норм законодавства Конституційним Судом України. Саме це, на наше переконання, натепер стало чи не основним «латентним» засобом (способом) системного порушення трудових прав найманих працівників, у тому числі й у сфері службово-трудова відносин працівників органів внутрішніх справ [6-11].

На сучасному етапі розвитку трудового права, як і інших галузей права, проблема прав і свобод людини є однією з найактуальніших. Останнім часом в Україні, як і в інших країнах Європи, відчутно актуалізується право людини на захист її честі й гідності та на компенсацію моральної шкоди, заподіяної внаслідок порушення будь-яких її прав. У цьому, як нам видається, не випадковому процесі знаходить прояв і тенденція зростання самоцінності кожної людини, а стан і рівень реалізації цієї тенденції в тій, чи іншій державі можуть слугувати хіба що не вирішальним критерієм суспільного прогресу, найбільш переконливим показником «людиноцентристської» орієнтації відповідної країни. Відображення зазначеної тенденції спостерігається як на міжнародному, так і на національному рівнях правового регулювання. Так, згідно зі ст. 3 Конституцією України людина, її життя й здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю, а утвердження й забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави. Водночас практика застосування положень законодавства про відшкодування моральної шкоди в сфері суспільно-трудова та тісно пов'язаних із ними відносин залишається суперечливою [12], а інколи – свідчить, що окремими судами не належно й у повному обсязі застосовуються відповідні норми в межах «процедурно-трудова відносин» [5, с. 133], що входять до предмета трудового права.

Можливість відшкодування моральної шкоди працівникові вперше легально була встановлена із прийняттям 14.10.92 Закону України «Про охорону праці». Згодом, і іншими законодавчими актами була передбачена можливість відшкодування моральної шкоди, заподіяної фізичним чи юридичним особам: зокрема, ст. 49 Закону «Про інформацію», ст. 24 Закону «Про захист прав споживачів», ст. 173-1 Кодексу законів про працю України (далі – *КЗпП України*), а з 24.12.99 – ст. 237-1 КЗпП України; ст. 44 Закону «Про авторське право і суміжні права», ст. 10 Декрету Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування», ст. 17 Закону «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей», ст. 3 Закону «Про порядок відшкодування шкоди, завданої громадянину незаконними діями органів дізнання, попереднього слідства, прокуратури і суди». Суттєві зміни в регулюванні питань відшкодування моральної шкоди, свого часу, були внесені й до Цивільного кодексу України від 18.07.63 Законом від 06.05.93 «Про внесення змін і доповнень до положень законодавчих актів України, що стосуються захисту честі, гідності та ділової репутації громадян і організацій», а також ЦК України був доповнений окремою ст. 440-1, яка передбачала, що моральна (немайнова) шкода, заподіяна громадянину або організації діями іншої особи, яка порушила їх законні права, відшкодовується особою, яка заподіяла шкоду, якщо вона не доведе, що моральна шкода заподіяна не з її вини. Після прийняття 16.01.03 нового Цивільного кодексу України [13], законодавцем у ст. 23 «Відшкодування моральної шкоди» було також закріплене право особи на відшкодування моральної шкоди, завданої внаслідок порушення її прав. За цим Кодексом моральна шкода полягає: у фізичному болю та стражданнях, яких фізична

особа зазнала в зв'язку з каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я; у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала в зв'язку із протиправною поведінкою щодо неї самої, членів її сім'ї чи близьких родичів; у душевних стражданнях, яких фізична особа зазнала в зв'язку зі знищенням чи пошкодженням її майна; у приниженні честі, гідності, а також ділової репутації фізичної або юридичної особи й відшкодовується грішми, іншим майном або в інший спосіб. Розмір грошового відшкодування моральної шкоди, за законом, визначається судом залежно від характеру правопорушення, глибини фізичних та душевних страждань, погіршення здібностей потерпілого або позбавлення його можливості їхньої реалізації, ступеня вини особи, яка завдала моральної шкоди, якщо вина є підставою для відшкодування, а також з урахуванням інших обставин, які мають істотне значення. При визначенні розміру відшкодування враховуються вимоги розумності й справедливості. Чинним ЦК України передбачено також, що моральна шкода відшкодовується незалежно від майнової шкоди, яка підлягає відшкодуванню, та не пов'язана з розміром цього відшкодування, та – одноразово, якщо інше не встановлено договором або законом, а підставою виникнення цивільних прав та обов'язків у таких випадках, зокрема, є завдання як майнової (матеріальної), так і моральної шкоди. Статтею 13 Кодексу встановлено, що кожна особа має право звернутися до суду за захистом свого особистого немайнового або майнового права та інтересу. Способами захисту цивільних прав та інтересів може бути, зокрема, – відшкодування моральної (немайнової) шкоди. Отже, можна констатувати, що із часу появи перших законів продовжується процес формування й удосконалення системи законодавства про відшкодування моральної шкоди, а також спостерігається, що є цілком обґрунтованим, тенденція розширення сфери його застосування.

У цьому контексті окремої уваги потребує з'ясування питання про дефініцію поняття «моральна шкода». Так, попри визначення, яке міститься в ст. 12 Закону «Про охорону праці», згідно з п. 3 постанови Пленуму Верховного Суду України від 31.03.95 № 4 «Про судову практику в справах про відшкодування моральної (немайнової) шкоди» під такою шкодою треба розуміти втрати немайнового характеру внаслідок моральних чи фізичних страждань або інших негативних явищ, заподіяних фізичній чи юридичній особі незаконними діями або бездіяльністю інших осіб, а деякі фахівці розуміють під нею втрати немайнового характеру, спричинені моральними чи фізичними стражданнями, що виникли внаслідок дій (бездіяльності), які посягають на належні особі від народження чи внаслідок захисту права і блага. Думається, що такий концептуальний підхід до визначення цього поняття є спірним, оскільки в ньому поняття «моральні страждання» відокремлюється (диференціюються) від поняття «фізичні страждання». І якщо з тим, що моральна шкода може виникати внаслідок фізичних страждань, можна погодитися, то твердження, що вона може бути спричинена моральними стражданнями, тобто порушенням психічної рівноваги, викликає сумнів. Адже моральні страждання і є моральною шкодою, її проявом, об'єктивацією. Крім того, в останньому визначенні відсутня можливість застосування терміна «моральна шкода» до правовідносин, де немайнових втрат зазнає юридична особа (наприклад, зниження її ділової репутації). Якщо визначати поняття моральної (немайнової) шкоди в цілому (для фізичних та юридичних осіб), доцільно відійти від визначення ознаки моральності в заподіянні шкоди, замінивши поняття «моральна шкода» поняттям «немайнова шкода». Останню можна було б визначити як негативні наслідки морального або іншого немайнового характеру, які виникли внаслідок фізичних страждань, порушень немайнових або тісно пов'язаних із майновими прав чи інших негативних явищ, викликаних неправомірними діями певних суб'єктів.

Разом із тим, передбачені ст. 56 Конституції України – право особи на відшкодування за рахунок держави чи органів місцевого самоврядування моральної

шкоди, завданої незаконними рішеннями, діями чи бездіяльністю органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб при здійсненні ними своїх повноважень та ст. 23 ЦК України – право особи на відшкодування моральної шкоди, завданої внаслідок порушення її прав, – не поширюються безпосередньо на випадки виникнення трудових спорів працівників, оскільки в таких випадках розбіжності між сторонами випливають з укладеного трудового договору (контракту). А тому обов'язок відшкодувати моральну шкоду, заподіяної в сфері суспільно-трудова відносин, – має ґрунтуватися на положеннях ст. 237-1 КЗпП України (тобто в разі, якщо порушення законних прав працівника призвели до моральних страждань, втрати нормальних життєвих зв'язків і вимагають від особи додаткових зусиль для організації свого життя) і покладатися на роботодавця як сторону цих відносин. Відшкодування роботодавцем моральної шкоди відповідно до ст. 237-1 КЗпП України забезпечує справедливий розподіл навантаження на Фонд соціального страхування від нещасних випадків (далі – Фондом) та на роботодавця, який повинен відшкодувати потерпілому моральну шкоду, заподіяну умовами виробництва, якщо визнано вину роботодавця в ушкодженні здоров'я й зниженні працездатності працівника. Водночас, ч. 3 ст. 34 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» [14] (далі – Закон), передбачено, що моральна (немайнова) шкода, заподіяна умовами виробництва, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності, відшкодовується Фондом за заявою потерпілого з викладом характеру заподіяної моральної (немайнової) шкоди та за поданням відповідного висновку медичних органів. Природно постає питання, що ж таке «шкода, заподіяна умовами виробництва, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності», і, – чи повинна відшкодовуватися Фондом моральна шкода в разі стійкої втрати потерпілим професійної працездатності.

Це питання стало свого часу предмет розгляду Конституційного Суду України, який дійшов висновку, що положення ч. 3 ст. 34 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» треба розуміти як визначення порядку, процедури та розмірів відшкодування Фондом моральної (немайнової) шкоди, заподіяної умовами виробництва, в окремому випадку – лише в разі відсутності втрати потерпілим професійної працездатності. Зазначене положення не виключає обов'язку цього Фонду відшкодувати моральну шкоду, заподіяну умовами виробництва, в інших випадках, коли здійснення права застрахованих на відшкодування моральної (немайнової) шкоди, заподіяної умовами виробництва, має забезпечуватися Фондом на підставі ст.ст. 1, 5, 6, 13, 21 та ч. 3 ст. 28 цього Закону всім потерпілим, у тому числі в разі тимчасової, стійкої часткової чи повної втрати професійної працездатності. На думку Суду, під «шкодою, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності», треба розуміти таку шкоду, за якої «не втрачається здатність працівника до роботи за своєю професією (фахом) і кваліфікацією або за іншою адекватною їй професією (фахом)» [12].

І якщо з позицією Конституційного Суду України щодо визначення дефініції поняття «шкода, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності» можна цілковито погодитися, то стосовно встановлення його рішенням № 1-9/2004 від 27.01.04 обов'язку Фонду відшкодувати не лише моральну (немайнову) шкоду, заподіяну умовами виробництва, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності, а й моральну (немайнову) шкоду, заподіяну умовами виробництва, із втратою потерпілим професійної працездатності (тимчасовою, стійкою частковою чи повною) – висновок є спірним. Таке рішення Суду фактично вносить до зазначеного

Закону новелу, не передбачену цим актом правову норму. Ця норма покладає на Фонд додатковий (новий), не передбачений Законом обов'язок, а також диверсифікує (розширює) перелік страхових випадків передбачений цим Законом, оскільки визначає новий, законодавчо не передбачений, страховий випадок і право застрахованих осіб звертатися до Фонду в разі його настання за відшкодуванням їм моральної (немайнової) шкоди.

Аналіз співвідношення «загальна – спеціальна норма» дозволяє дійти дещо іншого висновку. Так, відповідно до ст. 1 Закону одним із завдань Фонду є відшкодування моральної шкоди застрахованим і членам їхніх сімей, а ст. 5 Закону визначено основні принципи страхування від нещасного випадку, у тому числі своєчасність та повнота відшкодування шкоди страховиком та надання державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав. Статтями 6, 13 Закону визначено суб'єкти та об'єкти страхування від нещасного випадку, поняття страхового ризику й страхового випадку та встановлено правило, згідно з яким підставою для оплати потерпілому витрат на медичну допомогу, проведення медичної, професійної та соціальної реабілітації, а також страхових виплат є акт розслідування нещасного випадку, або акт розслідування професійного захворювання (отруєння) за встановленими формами. Перелік соціальних послуг та виплат, які здійснюються Фондом, визначено ст. 21 Закону, зокрема, у разі настання страхового випадку Фонд зобов'язаний у встановленому законодавством порядку своєчасно та в повному обсязі відшкодувати шкоду, заподіяну працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я або в разі його смерті, шляхом здійснення страхових виплат, передбачених цією статтею, у тому числі сплатити грошову суму за моральну шкоду за наявності факту заподіяння цієї шкоди потерпілому (пп. «е» п. 1 ч. 1 ст. 21). Відповідно до ст. 28 Закону страховими виплатами є грошові суми, які згідно зі ст. 21 цього Закону Фонд виплачує застрахованому чи особам, які мають на це право, у разі настання страхового випадку. За наявності факту заподіяння моральної шкоди потерпілому провадиться страхова виплата за моральну шкоду. Таким чином, зазначені положення Закону є за характером та змістом загальними, оскільки визначають завдання, принципи та обов'язкові умови для відшкодування Фондом шкоди, заподіяної потерпілим, і не містять норм, які регулюють процедуру відшкодування шкоди, у тому числі моральної (немайнової), застрахованим особам у разі настання конкретних страхових випадків. Порядок надання, умови та розміри страхових виплат у разі настання страхових випадків установлені іншою нормою, яка закріплена в ст. 34 цього Закону, де передбачено, що Фондом відшкодовується лише моральна (немайнова) шкода, заподіяна умовами виробництва, яка не спричинила втрати потерпілим професійної працездатності. Обов'язку Фонду здійснювати страхові виплати за моральну шкоду в інших випадках Законом не передбачено. Отже, зважаючи на зміст зазначених норм, їхнє змістовне співвідношення є достатні підстави для висновку, що положення ч. 3 ст. 34 Закону деталізують (конкретизують), як це передбачено ст. 21 Закону, загальні принципи та умови відшкодування моральної (немайнової) шкоди застрахованим особам у разі настання страхового випадку. Відтак, Фонд зобов'язаний відшкодувати моральну (немайнову) шкоду, заподіяну умовами виробництва, лише у випадках, коли це не призвело до втрати потерпілим професійної працездатності.

Спірним є й висновок Конституційного Суду України (п. 4.2 рішення № 1-9/2004 від 27.01.04), що «передбачене ст. 237-1 КЗпП України й ст. 1167 Цивільного кодексу України відшкодування моральної шкоди як один зі способів захисту особистих немайнових прав громадян, що відшкодовується особою, яка заподіяла шкоду, або власником чи повноваженим ним органом, не застосовується до осіб, що підлягають обов'язковому соціальному страхуванню відповідно до Закону. Зазначені норми регламентують відшкодування моральної шкоди всім іншим особам, які не є

суб'єктами страхування від нещасного випадку і на яких не поширюється дія Закону, у тому числі працівникам, що виконують роботу не на основі трудового договору (контракту), а на інших підставах». Адже Законом «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» не взагалі обмежується право потерпілого на отримання відшкодування за моральну (немайнову) шкоду, а тому у випадках, не передбачених цим Законом, така шкода має відшкодуватися субсидіарне відповідно до положень інших нормативно-правових актів, у тому числі й положень ст. 237-1 КЗпП України. Працівник, якщо порушення його законних прав призвели до моральних страждань, втрати нормальних життєвих зв'язків і вимагають від нього додаткових зусиль для організації свого життя, має право на відшкодування моральної шкоди з боку роботодавця.

З огляду на ці обставини, а також те, що законодавчо не визначено порядок надання, умови та обчислення розміру страхових виплат за моральну шкоду, заподіяну умовами виробництва, у разі втрати потерпілими професійної працездатності (це дає право потерпілій особі вимагати від Фонду страхових виплат, розмір яких може довільно встановлюватися потерпілим), та враховуючи логіку позиції Конституційного Суду України, який фактично доповнив Закон «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» правовою нормою на підставі системного аналізу загальних положень цього ж Закону (зокрема, з посиланням на визначений ст.ст. 5, 21 обов'язок Фонду «своєчасно та в повному обсязі відшкодувати шкоду, заподіяну застрахованій особі») слід взагалі скасувати відповідні положення цього Закону щодо максимальних розмірів відшкодування та необхідності дотримання встановлених Законом процедур, оскільки передбачені ст. 34 Закону обмеження щодо розміру грошових сум страхових виплат на відшкодування заподіяної потерпілому шкоди (зокрема, величиною середньомісячного заробітку, що він мав до ушкодження, чотирикратним розміром граничної суми заробітної плати (доходу), з якої справляються внески до Фонду, до двохсот розмірів мінімальної заробітної плати, установлені на день виплати на практиці можуть і не відповідати фактичному обсягу завданої потерпілій особі моральної (немайнової) шкоди й у такий спосіб буде необгрунтовано обмежуватися її право на передбачене Законом повне відшкодування шкоди. А це є неприпустимим.

Отже, механізм правового регулювання відносин із відшкодування моральної (немайнової) шкоди в сфері найманої праці нагально потребує вдосконалення, гармонізації. Головним критерієм у цьому процесі мають стати положення Конституції України, згідно з якими людина, її життя й здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. На доктринальному рівні – необхідно розширити тлумачення змісту такого галузевого принципу трудового права, як принцип визнання незаконними умов договорів про працю, які погіршують правове становище працівників порівняно із законодавством. Зміст (тлумачення, у тому числі й нормативне на рівні нового Трудового кодексу України) зазначеного принципу має бути розширено за рахунок вказівки на недопущення погіршення становища працівника ще й порівняно з конституційними приписами й положеннями кодифікованих актів у сфері найманої праці під час прийняття спеціальних нормативно-правових актів та здійснення офіційного тлумачення норм законодавства Конституційним Судом України. Зважаючи на викладене, редакційно назву означеного принципу можна було б сформулювати дещо ширше, а саме як «принцип визнання незаконними умов договорів про працю та положень нормативно-правових актів, які погіршують правове становище працівників у трудових правовідносинах порівняно з конституційними приписами та кодифікованими законами в сфері найманої праці».

Такий підхід, як на нас, цілком кореспондує змісту ст. 4 чинного КЗпП України, де встановлено, що законодавство про працю складається з Кодексу законів про працю України та інших актів законодавства України, прийнятих відповідно до нього. Зрештою, реалізація обґрунтованих у статті пропозицій призведе до посилення соціально-правового захисту всіх категорій найманих працівників, у тому числі й працівників правоохоронних органів. З огляду на соціальну сутність норм трудового права України зазначена проблематика заслуговує на подальшу увагу наукового загалу.

РЕЗЮМЕ

В статье, в контексте анализа норм специального законодательства о возмещении неимущественного вреда, причиненного наемному работнику, а также соответствующих решений Конституционного Суда Украины, рассмотрена суть и значение такого отраслевого принципа трудового права как принцип признания незаконными условий договоров о труде, которые ухудшают правовое положение работников сравнительно с законодательством. Обоснован новый подход к толкованию содержания указанного принципа, предлагается новая редакция его названия.

SUMMARY

In article, in a context of the analysis of norms of the special legislation on compensation of the non-property harm caused to the hired worker, and also corresponding decisions of the Constitutional Court of Ukraine, the essence and value of such branch principle of the labour right as a principle of a recognition illegal conditions of contracts on work which worsen a legal status of workers compared with the legislation is considered. The new approach to interpretation of the maintenance of the specified principle is proved, new edition of its name is offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. *Проскураков П.Д.* Сфера дії трудового права: сучасність та перспективи (у контексті розробки нового Трудового кодексу України) // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2005. – № 2. – С. 304-314.
2. *Проскураков П.Д.* Принципи міжнародного трудового права та їхня реалізація за умов інтеграції України до Європейської спільноти // Розвиток господарсько-правового забезпечення сучасної економіки: Мат. міжн. наук.-практ. конф.; м. Донецьк, 27 жовтня 2006 р. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2006. – Ч. 1. – С. 197-198.
3. *Проскураков П.Д.* Дефініція поняття й структурно-видова класифікація принципів трудового права України: теоретичні аспекти // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – 2006. – № 3. – С. 292-302.
4. *Болотіна Н.Б.* Трудове право. – К.: Вікар, 2003. – 725 с.
5. *Пилипенко П.Д.* Проблеми теорії трудового права: Монографія. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 1999.
6. *Лавріненко О.В.* Сучасна проблема «подвійного трудового права»: постановка питання // Наука и образование – 2007: Мат. У межд. науч.-практ. конф., г. Днепропетровск, 3-15 января 2007 г. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – Т. 9. – С. 62-64.
7. *Лавріненко О.В.* Алогізми в законодавстві про службу в органах внутрішніх справ України: теоретико-прикладні аспекти // Стратегические вопросы мировой науки – ‘2007: Мат. II межд. науч.-практ. конф., г. Днепропетровск, 15-28 февраля 2007 г. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007. – Т. 5. – С. 69-71.
8. *Лавріненко О.В.* Теоретико-правовий аналіз практики застосування спеціального трудового законодавства України про порядок та умови грошового забезпечення працівників органів внутрішніх справ // Форум права. – 2007. – № 2. –

С. 90-112 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/FP/2007-2/07lovovs.pdf>.

9. Лавріненко О.В. Правовий ідеалізм в Україні: шляхи його подолання // Умение и нововъведения – 2007: Мат. за 3-а межд. науч. практ. конф., София, 16-31 октомври 2007 година. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2007. – Т. 8. – С. 78-79.

10. Лавріненко О.В. Проблеми реалізації конституційних гарантій права працівників органів внутрішніх справ на щорічну відпустку: аналіз судової практики // Форум права. – 2007. – № 3. – С. 147-162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/e-journals/FP/2007-3/07ovasp.pdf>.

11. Лавріненко О.В. Захист особистих немайнових трудових прав найманих працівників: напрями вдосконалення спеціального законодавства // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 11. – С. 31-36.

12. Рішення Конституційного Суду України № 1-9/2004 від 27.01.04 у справі за конституційним зверненням Управління виконавчої дирекції Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України у Кіровоградській області про офіційне тлумачення положення ч. 3 ст. 34 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» (справа про відшкодування моральної шкоди Фондом соціального страхування) // ИПС «Законодательство Украины». – 2008. – № 1.

13. Цивільний кодекс України від 16.01.03 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. – Ст. 356.

14. Закон України від 23.09.99 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 46-47. – Ст. 403.

Надійшла до редакції 25.02.2008 року

УДК 343.97

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ НЕПОВНОЛІТНІХ

Міхайліна Т.В., асистент кафедри державно-правових дисциплін ДонНУ

На сучасному етапі розвитку українського суспільства спостерігається не лише кількісне зростання злочинності в цілому, а й її якісні зміни. Це відбувається на тлі інтенсифікації науково-технічного розвитку, який не лише обумовлює позитивні соціальні зміни, а й призводить до появи нових форм та видів злочинних посягань з використанням засобів комп'ютерної техніки.

Останнім часом суттєво зростає й суспільна небезпечність інформаційних злочинів. Спам, віруси та шпигунські програми спричиняють значні фінансові збитки компаніям та індивідуальним користувачам. У середньому кожна людина витрачає на обробку та видалення спама 5-10 хвилин на день, змушена встановлювати захисні програми, вартість яких коливається від 50 до 100 дол. США., тоді як відновлення стабільної роботи комп'ютерної системи може сягнути 500 дол. США. Перелік же відомих вірусів у 2002 році збільшився на 4551 позицію, а в 2004р. - вже на 28327, сягнувши рекордного значення 112438 вірусів [1]. Слід відзначити, що в наступні роки

кількість шкідливих програм поступово знижується, але збитки, що спричиняються ними, невпинно зростають. Згідно з думкою американських експертів, збитки від одного кіберзлочину в середньому складають від 450 тис. до 1 млрд. дол. США., тоді як одне фізичне пограбування банку обходиться у 3,2 тис. дол. [2, с.100]. На сьогоднішній день кіберзлочинність спричиняє більші збитки, ніж торгівля наркотичними речовинами. Як було зазначено на конференції Information Week 500, прибуток від злочинної діяльності у вказаній сфері складає 105 млрд. дол. США на рік, і цей показник невпинно зростає [3]. Збільшуються й кількісні показники інформаційної злочинності. Так, у 2006р. лише у мережі Інтернет було скоєно близько трьох мільйонів правопорушень. Зараз світова статистика вказує на те, що кіберзлочин скоюється у середньому кожні дванадцять секунд [4].

Не минула вказана тенденція й Україну. За даними Департаменту інформаційних технологій МВС України у 2001р. виявлено 10 інформаційних злочинів, у 2002р. – 30, у 2003р. – 66, у 2004р. – 52, у 2005р. – 60 [2, с.102]. У 2007 році виявлено вже 678 злочинних діянь, скоєних з використанням засобів комп'ютерної техніки [5].

Невтішним виявляється й той факт, що останнім часом інформаційна злочинність значно молодшає. І хоча більшість дослідників вказує на скоєння більшості комп'ютерних злочинів спеціалістами в галузі інформаційних технологій та особами, які мають доступ до комп'ютерних систем та даних у зв'язку зі своєю професійною діяльністю, світова практика свідчить про збільшення питомої ваги комп'ютерних злочинів, скоєних особами, вік яких на момент вчинення злочину становив 13-16 років. Наприклад, у 2007 році було розкрито міжнародне злочинне угруповання, що спеціалізувалося на зламі Інтернет-сайтів та спричинило збитки у кілька мільйонів доларів. Лідером одного з підрозділів вказаного угруповання виявився сімнадцятирічний підліток, а більшість його рядових членів була значно молодшою [6]. Такі дані підтверджуються і результатами емпіричних досліджень, які проведено автором статті.

Різні аспекти проблеми, що розглядається, знайшли своє відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, а саме, В.Голубєва, М.Козир, Д.Орловського, О.Чередниченко, М.Вертузаєва, В.Вехова, А.Осипенко, М.Менжеги, Л.Сударевої, С.Ушакова, Т.Смирнкової та багатьох інших. Однак, саме кримінологічна характеристика неповнолітніх осіб, що вчиняють інформаційні злочини, найчастіше залишається поза увагою науковців. Тому обрана тема дослідження, безумовно, є актуальною та має теоретичне і практичне значення.

Виходячи з викладеного, предметом дослідження виступають психофізіологічні характеристики неповнолітніх осіб, що вчиняють інформаційні злочини, а також загальна кримінологічна характеристика комп'ютерної злочинності неповнолітніх.

Метою ж дослідження виступає розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо боротьби зі злочинністю неповнолітніх у інформаційному просторі на підставі аналізу видів інформаційних злочинів, що вчиняються неповнолітніми, мотивів, особистісних характеристик злочинців зазначеної категорії, вивчення досвіду зарубіжних країн відносно визнання особи суб'єктом інформаційних злочинів та призначення покарання.

Отже, як було зазначено вище, більшість науковців схиляється до думки, що образ комп'ютерного правопорушника, як підлітка, який більшість часу проводить перед комп'ютером, сформований невірно. В.Голубєв, узагальнивши практику застосування законодавства, яке встановлює відповідальність за вказані злочинні діяння, вказує, що школярами вчиняється лише 6% від загальної кількості комп'ютерних злочинів, стільки ж – студентами [7]. Але соціологічні дослідження в даній сфері свідчать про більш значну частку злочинів, скоєних вказаними категоріями осіб. Таку невідповідність можна пояснити, передусім, високим ступенем латентності

інформаційних злочинів, який може сягати 90%. Так, за даними національного відділення ФБР з комп'ютерних злочинів від 85% до 97% комп'ютерних посягань навіть не виявляються. За оцінками інших експертів латентність кіберзлочинів у США сягає 80%, у Великобританії – 85%, у Німеччині – 75%, у Росії – 90%. За кордоном, де накопичено достатньо велику та достовірну статистику комп'ютерних злочинів, до суду передаються не більше 1% правопорушень [8].

Також у науковій літературі немає єдності щодо визначення віку осіб, які скоюють інформаційні злочини. Деякі автори вказують вік правопорушників у межах 15-45 років [9, с.36; 10, с.102], деякі розширюють межі до 14-45 років [7], а певні дослідження встановлюють нижню вікову межу у вчиненні кіберзлочинів на рівні одинадцяти років [11, с.63].

Таким чином, можна побачити, що вік осіб, які вчиняють комп'ютерні правопорушення, дійсно знижується, але такі тенденції властиві не всім видам злочинів, пов'язаним з використанням програмних чи технічних засобів. Так, розділ XVI Кримінального кодексу України містить наступні склади злочинів: несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку (ст.361), створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут (ст.361-1), несанкціоновані збут або розповсюдження інформації з обмеженим доступом, яка зберігається в електронно-обчислювальних машинах (комп'ютерах), автоматизованих системах, комп'ютерних мережах або на носіях такої інформації (ст.361-2), несанкціоновані дії з інформацією, яка оброблюється в електронно-обчислювальних машинах (комп'ютерах), автоматизованих системах, комп'ютерних мережах або зберігається на носіях такої інформації, вчинені особою, яка має право доступу до неї (ст.362), порушення правил експлуатації електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку або порядку чи правил захисту інформації, яка в них оброблюється (ст.363), перешкоджання роботі електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку шляхом масового розповсюдження повідомлень електрозв'язку (ст.363-1) [12]. Також до інформаційних злочинів можна віднести порушення авторських та суміжних прав, незаконне збирання та розповсюдження конфіденційної інформації, шахрайство з фінансовими ресурсами, якщо воно пов'язано із застосуванням засобів комп'ютерної техніки. Аналіз зазначених складів злочинів дозволяє зробити висновок про можливість скоєння більшості з них лише за наявності у правопорушника права доступу до певної інформації або у зв'язку з виконанням ним свої професійних обов'язків. Це й формує статистичні дані, які наводились вище.

Але з наведеного переліку злочинних діянь можна виділити такі, що у більшості випадків вчиняються саме неповнолітніми, однак ці показники розчиняються у загальній кількості інформаційних злочинів. Насамперед, до них можна віднести розповсюдження (а інколи й створення) шкідливих програмних засобів, несанкціоноване втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем та комп'ютерних мереж, а також злам ліцензійних комп'ютерних програм, що відноситься до порушення авторських прав. Останні два види злочинних посягань можуть вчинятися і більш літніми особами, найчастіше з корисливих мотивів, однак кількість підлітків у даній категорії справ стрімко зростає, що спостерігається, як у межах України, так і у світовому масштабі. Наприклад, чотирнадцятирічний мешканець польського міста Лодзь виготовив пристрій, який при підключенні до міської комп'ютерної мережі дозволяв довільно

переводити стрілки трамвайних шляхів, що призвело до сходження з рейок чотирьох трамваїв та отримання поранень дванадцятьма пасажирями [13].

Що ж стосується розповсюдження шкідливих програм для електронно-обчислювальних машин, то підлітками вчиняється найбільша кількість з даної категорії злочинів. У меншій мірі це стосується створення таких програм, оскільки для написання нового вірусу, щонайменше, необхідні спеціальні знання. Однак, поява спеціальних редакторів для створення вірусів створює можливість для легкої їх модифікації, чим і користуються неповнолітні правопорушники. Якщо ж розглядати розповсюдження шкідливих програм, то для здійснення цього спеціальних знань майже не потрібно. Достатньо мати підключення до мережі Інтернет або інших комп'ютерних мереж та електронну поштову скриньку. З урахуванням того, що зараз на ринку можна вільно придбати компакт-диск з набором шкідливих програм та інструкціями з їх використання або просто скачати вірус з відповідного веб-сайту, то абсолютно закономірним є зростання злочинності підлітків саме у вказаній сфері.

Психологічні характеристики підлітків, що вчиняють злочини вказаних видів, зводяться до наступного: як правило, це школярі, які вивчили основи інформатики та опанували різні мови програмування і основи апаратної частини ЕОМ, мають хист до роботи з комп'ютерною технікою, захоплюються цим та більшість часу проводять перед комп'ютером (дома чи у клубі). Найчастіше вони віддають перевагу спілкуванню з вузьким колом собі подібних, нерідко замінюючи спілкування в реальному житті віртуальним за допомогою ICQ, IRC та спеціалізованих форумів, блогів в Інтернеті. За психологічним типом найчастіше є інтровертами.

Злочинну діяльність звичайно починають рано, переважно неусвідомлено, тобто ще не розуміючи, що їх діяння кваліфікуються за відповідною статтею Кримінального кодексу. Установка на злочинну поведінку формується стихійно, але потім знаходить закріплення під впливом авторитетної думки старших членів відповідних спілок та угруповань [10, с.99].

Користувачі цієї категорії володіють обмеженою базою знань про алгоритми функціонування вірусів, операційної системи, файлової структури, механізми передачі даних між ЕОМ [11, с.63], з-під пера таких «умільців» часто виходять або численні модифікації класичних вірусів, або віруси вкрай примітивні та з великою кількістю помилок в алгоритмі, що викликає лише локальні епідемії (такі віруси називають «студентськими»). Особливо шкідливих якостей такі програми, як правило, не несуть, хоча через малограмотність їх виконання небезпечні або шкідливі наслідки можуть наступити через необережність [14, с.65].

Серед мотивів скоєння інформаційних злочинів в цілому виділяють:

- корисні мотиви;
- політичні мотиви (тероризм, політичні акції та інше);
- дослідницький інтерес;
- хуліганські мотиви;
- помсту [7].

Але досліджуваній категорії правопорушників корисливі мотиви майже не властиві. Натомість, домінують дослідницький інтерес та хуліганство, оскільки до скоєння зазначених злочинів може штовхати бажання самоствердження, комплекс неповноцінності, протиставлення себе суспільству.

Отже, якщо розглядати динаміку окремих видів інформаційних злочинів, а не інформаційної злочинності в цілому, можна дійти висновку, що злочини, які вчиняються неповнолітніми становлять значну загрозу, особливо у випадках, коли вони залишаються непоміченими. Уникнення покарання підвищує впевненість підлітка у своїх силах, надає поштовху для продовження злочинної діяльності, що у майбутньому може призвести до

переходу неповнолітньої особи у більш небезпечну категорію комп'ютерних правопорушників і навіть приєднання до організованих злочинних угруповань.

Це означає, що на сучасному етапі актуальним є питання розробки дієвої системи боротьби з інформаційною злочинністю неповнолітніх, а також її своєчасного попередження. Причому така система повинна включати виховні, інформаційні, організаційні та спеціально-юридичні засоби. Основою впровадження відповідної системи, на думку автора, повинно стати зниження віку кримінальної відповідальності за злочини, що пов'язані з незаконним використанням програмних та технічних засобів, до чотирнадцяти років.

Також особливу увагу необхідно приділяти засобам впливу на осіб, що вже скоїли інформаційне правопорушення, бо покарання може здійснити на нестійку психіку підлітка, як позитивний вплив (за умови адекватності обраної міри покарання), так і негативний. Якщо звернутися до КК України, можна помітити встановлення за більшість інформаційних злочинів покарання у вигляді штрафів, обмеження або позбавлення волі (ст.361; ч.2 ст.361-1; ст.361-2; ч.2,3 ст.362; ст.ст. 363, 363-1). У зв'язку з цим постає питання про доцільність призначення таких мір покарання неповнолітній особі.

За допомогою проведення порівняльно-правового аналізу було виявлено, що законодавство значної кількості країн встановлює за скоєння злочинів досліджуваної категорії (особливо відносно неповнолітніх) покарання у вигляді виправних або громадських робіт. У Кримінальному кодексі України лише санкції ч.1 ст.361-1 та ч.1 ст.362 містять виправні роботи строком до двох років.

Але навіть саме виправних робіт для ефективної боротьби з комп'ютерною злочинністю неповнолітніх недостатньо. Має значення ще й характер роботи, яку підліток виконуватиме під час відбування покарання. А саме, можна навести приклад певних країн, де у якості виправних або громадських робіт для підлітків, що вчинили інформаційні злочини, призначають співпрацю з правоохоронними органами у вигляді навчання, передачі спеціальних знань співробітникам відповідних органів, тестування комп'ютерних мереж різних установ на предмет виявлення помилок у системі захисту та інше. Так, 14-річний підліток з Торонто був визнаний винним у несанкціонованому використанні комп'ютера, застосуванні чужого Інтернет-пароля та підробці кредитних карт та засуджений до виправних робіт у вигляді співпраці з поліцією [15]. Такі засоби впливу надають підлітку усвідомлення, що його знання можна використовувати для суспільно корисної мети, в нього з'являється самоповага, повага до закону та до правоохоронних органів. Неповнолітні правопорушники, що зазнали таких мір покарання, у переважній більшості випадків не повертаються до злочинної діяльності і досить часто пов'язують майбутню професію з правоохоронними органами. Як приклад можна навести створення керівництвом індійської компанії з боротьби з комп'ютерними злочинами спеціального підрозділу, що складається з підлітків чоловічої та жіночої статі віком 14-19 років, для виявлення найбільш слабких місць у системах захисту та розслідування інформаційних правопорушень [16].

На підставі усього вищевикладеного можна зробити висновок про значну суспільну небезпечність інформаційних правопорушень, що вчиняються неповнолітніми, а також стрімку динаміку їх зростання та суттєві особливості особи злочинця. Тож, для ефективної боротьби зі злочинами, що пов'язані з незаконним використанням програмних чи технічних засобів, доцільно знизити вік кримінальної відповідальності до чотирнадцяти років, але, разом з тим, трансформувати систему покарань, які застосовуються до правопорушників зазначеної категорії, у сукупності із запровадженням системи виховних, організаційних та інформаційних заходів.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено аналіз тенденцій росту преступности несовершеннолетних в

информационной среде. Рассмотрены криминологические особенности личности компьютерного преступника. Сделано предложение относительно снижения возраста уголовной ответственности по указанной категории преступлений.

SUMMARY

The article studies the rising tendencies of juvenile computer crimes. Criminological features of computer criminal personality are analyzed. Suggestions concerning the decrease of criminal responsibility age for the above-mentioned category of crimes are made.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Вирусы и компьютерная преступность скоро выйдут за пределы компьютеров // <http://www.crime-research.ru/news/15.11.2007/4002/>.
2. Зимовець В.В., Чувирін Д.Е. Кіберзлочинність в Україні: перспективи протидії // Борьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2006. – №13. – С.99-112.
3. Ямбулатова Н. Киберпреступность приносит больший доход, чем торговля наркотиками // <http://www.crime-research.ru/news/20.09.2007/3849/>.
4. Ямбулатова Н. За год в Интернете зафиксировано три миллиона киберпреступлений // <http://www.crime-research.ru/news/09.09.2007/3806/>.
5. Левашова Ю. Правоохранительные органы Украины обнародовали статистику преступлений в сфере компьютерных технологий // <http://www.crime-research.ru/news/03.01.2008/4132/>.
6. Ямбулатова Н. Раскрыта международная сеть арабских хакеров // <http://www.crime-research.ru/news/01.01.2008/4126/>.
7. Голубев В. Компьютерная преступность - проблемы и решения // http://www.crime-research.ru/articles/golubev_sept/4.
8. Компьютерная преступность уходит в "тень" // <http://www.crime-research.ru/news/15.11.2007/4001/>.
9. Вехов В.Б. Компьютерные преступления: Способы совершения, методики расследования. – М.: Право и закон, 1996. – 182с.
10. Сударева Л.А. Личность преступника, совершающего компьютерные преступления // Вестник Московского университета МВД России. – 2007. – №1. – С.98-102.
11. Менжега М.М. Особенности установления личности хакера // Закон и право. – 2004. – №8. – С.62-64.
12. Кримінальний кодекс України: Закон України від 5 квітня 2001р. // ВВРУ. – 2001. - №25. – Ст.131.
13. Юный киберпреступник устроил транспортный коллапс в Польше // <http://www.crime-research.ru/news/15.01.2008/4174/>.
14. Козир М.В. Криміналістична характеристика особистості правопорушника при розслідуванні злочинів, вчинених за допомогою комп'ютерних вірусів // Право і безпека. – 2004. – №3'3. – С.64-67.
15. Букин Д.С., Букин М.С. Хакинг: Психология взлома. – М.: Новый издательский дом, 2005.
16. Индийские компании пользуются услугами компьютерных преступников // <http://www.crime-research.ru/news/07.11.2007/3987/>.

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

УДК 341 (497.115)

Шлях Косово до набуття правосуб'єктності у системі міжнародних відносин*Тамаш Г.С.*, Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Вже протягом двох років світова громадськість знаходиться у напрузі стосовно вирішення статусу Косово, оскільки саме 24 жовтня 2005 року Рада Безпеки ООН прийняла рішення щодо початку процесу визначення майбутнього статусу краю. У листопаді 2005 року призначено посередника переговорів – Спеціального посланника Генерального Секретаря ООН з визначення майбутнього статусу М.Ахтісаарі. Принципи, які було покладено в основу врегулювання визначені Контактною групою (неформальний орган, до складу якого входять представники США, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції та Росії), передбачають недопущення повернення автономії до стану, який існував до 1999 року, виключення можливості приєднання Косово до території третьої держави, неможливість зміни його кордонів. З 1999 року сербський край Косово знаходиться під управлінням ООН та декларується як унікальний випадок, який не повинен мати вплив на інші подібні конфлікти в світі.

Переговори між Белградом і Приштиною проводилися з лютого 2006 року по березень 2007 року в умовах повної відсутності компромісу. Відбулося 10 раундів переговорів з технічних питань та дві зустрічі на вищому рівні керівництва Республіки Сербія та Косово. Позиції сторін залишилися незмінними: Сербія і надалі виступає категорично проти незалежності Косово і Метохії (КіМ), наполягає на повазі до принципів міжнародного права, Статуту ООН, Гельсінського акту та Резолюції РБ ООН 1244 і пропонує т.зв. «контрольовану автономію». Тим часом Косово відмовляється обговорювати будь-що, окрім незалежності [1].

Відсутність прогресу спонукала М.Ахтісаарі розробити власні Всеохоплюючі пропозиції щодо статусу Косово, які були оприлюднені у березні 2007 року і в яких пропонувалося у відповідності до «реальної ситуації в краї» та «волі народу Косово» надати краєві незалежність під міжнародним наглядом. Сербія відкинула план М.Ахтісаарі як такий, що суперечить міжнародному праву та ставить під загрозу її територіальну цілісність. Приштина підтримала план Спецпосланника, погодившись на небажаний для себе широкий рівень самоуправління для національних меншин, а також тривале міжнародне спостереження.

Ідея М.Ахтісаарі щодо контрольованої незалежності Косово отримала відкриту підтримку Генерального Секретаря ООН Пан Гі Муна, США, офіційного Брюсселя, НАТО та Європейського Парламенту. Проти висловилося Росія, заявивши, що не підтримає пропозиції М.Ахтісаарі, оскільки вони не відображають позиції обох сторін конфлікту, і запропонувала продовжити переговори за посередництва нового посланника ООН. За допомогою погроз скористатися правом вето Москва протягом квітня-липня 2007 року успішно гальмувала прийняття декількох американо-європейських проектів нової резолюції РБ ООН, які пропонували ухвалити план М.Ахтісаарі. Російська Федерація таким чином максимально загострила протистояння з Вашингтоном з цього питання і перетворила проблему Косово не лише на важливу проблему двосторонніх російсько-американських відносин, а й у питаннях міжнародного характеру на шквалт проблеми Іраку, Ірану, Афганістану. У цій ситуації Європейський Союз, хоча і залишився на боці М.Ахтісаарі, не зміг виробити єдиної

позиції щодо статусу Косово, з якою б погодилися всі без виключення країни члени ЄС і залишив це проблемне питання Раді Безпеки ООН. Подолати розбіжності між Москвою та Вашингтоном не вдалося і в результаті прийнято рішення передати питання майбутнього статусу Косово на розгляд Контактній групі.

Наприкінці липня 2007 року досягнуто домовленості про посилення ролі Євросоюзу у визначенні статусу краю і вирішено, що ЄС у співпраці з США і Росією організує нові переговори між Белградом і Приштиною. Створена Трійка Контактної групи у складі представника ЄС В.Ішінгера, представника РФ А.Боцан-Харченка і представника США Ф.Вінзера. Трійка у своїй діяльності спирається на Резолюцію РБ ООН 1244 та принципи Контактної групи, має обмежений мандат строком на 120 днів, після чого, 10 грудня 2007 року вона представляє ГС ООН звіт про свою роботу. Завданням Трійки є не вироблення рішення, а лише сприяння сторонам конфлікту у пошуку компромісу.

Сербія підтримала рішення про продовження переговорів щодо статусу Кім під егідою трійки ЄС-США-РФ. Республіка Сербія тим часом наполягає на проведенні прямих переговорів і вважає «човникову дипломатію» лише допоміжним інструментом. Натомість Белград запропонував албанцям високий рівень повноважень з провадження економічного, соціального та культурного життя автономії, а також деякі такі елементи міжнародних взаємин, як регіональне співробітництво і співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Разом з тим Сербія має право зберегти за собою компетенцію в управлінні зовнішньою політикою Кім, охорони кордонів та захист пам'яток сербської культури. У питанні оборони та безпеки Белград пропонує, щоб після періоду міжнародної військової присутності Косово було демілітаризовано на тривалу перспективу.

Тим часом Косовськоалбанське керівництво вважає питання незалежності Косово і план М.Ахтісаарі «закритим» і таким, що не можуть бути предметом переговорів. Косовськоалбанська переговорна команда повідомила Трійку Контактної групи, що відразу після 120 днів роботи місії вимагатиме негайної реалізації незалежності Косово.

Російська Федерація відстоювала три позиції: план Ахтісаарі є неприйнятним, переговори повинні бути продовжені, остаточне рішення повинно задовольняти обидві сторони.

Уряд Косово натякає на можливість оголошення незалежності Косово після 10 грудня 2007 року, коли міжнародні посередники офіційно звітують генсеку ООН про провал переговорів з Сербією щодо статусу краю. На думку Москви, проголошення незалежності без згоди Сербії завдасть шкоди усій системі міжнародних відносин. Росія в Раді Безпеки ООН підтримала позицію Сербії відносно того, що незалежність Косово призведе до активізації сепаратистських тенденцій в інших регіонах та підтримує врегулювання косовської проблеми на основі рішення Ради Безпеки ООН з урахуванням дотримання інтересів як Белграда, так і Приштини. Представники ЄС закликають партію, яка отримала перемогу на парламентських виборах у Косово 17 листопада 2007 року відмовитися від наміру проголошення незалежності краю в односторонньому порядку [2].

Косово повинно отримати незалежність, але це треба обов'язково скоординувати з міжнародною спільнотою. Одностороннє проголошення незалежності краю призведе до ізоляції Косово. Однак Росія в Раді Безпеки ООН підтримала позицію Сербії відносно того, що незалежність Косово призведе до активізації сепаратистських тенденцій в інших регіонах.

Сербський міністр Слободан Самарджич наголосив, що проголошення незалежності Косово призведе до дестабілізації ситуації на всіх Балканах. Якщо незалежність Косова буде визнана, то це стане не тільки останнім етапом дезинтеграції

колишньої Югославії, але й першим кроком до нової дезінтеграції и розколу на Балканах [3].

3 грудня 2007 року Центральна виборча комісія Косово повідомила остаточні результати парламентських виборів у Косово. Зокрема, з зареєстрованих виборців участь у голосуванні взяло 628 630, або 40,10 % жителів краю. Серед партій, які пройшли до Асамблеї Косово (120 мандатів) результати такі: Демократична партія Косово (ДПК) - 34,3% або 37 мандатів, Демократичний союз Косово (ДСК) –22,6%, або 25 мандатів, Альянс Нове Косово - 12,3%, або 13 мандатів, Демократичний союз Дарданії (ДСД) –10%, або 11 мандатів, Альянс за майбутнє Косово (АМК) – 9,6, або 10 мандатів. 24 мандати належатимуть партіям національних меншин, які увійшли до Асамблеї за своєю квотою.

Таким чином серби отримали лише 10 мандатів, які за ними закріплені законодавчо. У разі, якщо б сербське населення не бойкотувало вибори, вони б могли отримати більше місць у Асамблеї. Переможниця виборів - Демократична партія Косово не виключає коаліції з жодною партією, яка увійшла до Асамблеї, а також заявляє про готовність віддати місце віце-прем'єр-міністра представнику сербської партії.

Вибори в КіМ були вперше проведені за організацією косовських інституцій, зокрема, Косовської центральної виборчої комісії (КЦВК). Проте керівну роль у їх підготовці відіграла Місія ОБСЄ в Косово, що було необхідно з огляду на складнощі та короткі терміни (саме 2,5 місяця) організації одночасно трьох виборчих процесів, а саме, виборів до Асамблеї Косово, місцевих виборів та виборів мерів. За висновками Ради Європи, вибори в Косово пройшли у відповідності до принципів РС, міжнародних та європейських стандартів для демократичних виборів. Наголошено на мирній атмосфері виборів, зокрема, враховуючи складну політичну атмосферу в КіМ, пов'язану із завершальним етапом визначення майбутнього статусу краю.

10 грудня 2007 року в австрійському місті Баден розпочався останній раунд переговорів по визначенню статусу Косово, що тривав протягом трьох днів і завершився провалом. Приштина та Белград так і не змогли домовитися стосовно майбутнього статусу краю, про що Контактна група звітувала Генеральному Секретареві ООН Пан Гі Муну. Саме така ситуація відкриває шлях до одностороннього проголошення незалежності Косово. Однак влада Сербії вже попередила, що подібний крок призведе до виникнення конфліктів і не тільки на Балканах [4].

Головний кандидат на пост прем'єра Косово Хами Тачі заявив: «Після 10 грудня Косово буде мати справу лише з партнерами в Брюсселі та Вашингтоні. Останнє слово по статусу краю буде належати косовському парламенту. Ми не будемо заручниками позиції Сербії». Влада Сербії настроєна ще більш рішуче, наголошуючи на тому, що завершення переговорів для них не означає, що досягнення компромісу взагалі не може існувати. Міністр зі справ Косово в уряді Сербії Слободан Самарджич заявив, що у випадку проголошення незалежності Косово першою реакцією Сербії стане закриття кордонів та введення жорстких економічних санкцій. Тим часом Москва розраховує відтягнути остаточне рішення цього питання та заручилася підтримкою ще деяких країн-членів ЄС, серед яких Греція, Іспанія, Кіпр та Словаччина. Подальшими діями провідних політиків ЄС буде затвердження плану, який повинен містити вимоги до косоварів не проголошувати незалежність краю до лютого 2008 року, а також план передбачає виділення Сербії серйозної допомоги для полегшення інтеграції країни до ЄС. Тим часом Сербія вже готується заперечувати потенційне одностороннє проголошення незалежності албанським керівництвом Косово у Міжнародному суді в Гаазі.

17 лютого 2008 року Косово в односторонньому порядку оголосило про свою незалежність (акт Парламенту Косова, Декларація про незалежність). Фактично процес

проголошення незалежності був розпочатий 15 лютого 2008 року, коли косовський парламент затвердив резолюцію, що дозволяє прийняти весь пакет законів, який реалізовує так званий «План Ахтісаарі» [5].

На думку багатьох експертів, політологів та політиків різних країн світу проголошення незалежності суперечить принципу територіальної цілісності держав, у якому зазначається, що територія держави не може бути змінена без її згоди, та Гельсінському Акту 1975 року про безпеку та співробітництво у Європі, у якому закріплений статус нерухомості європейських держав. Незалежність Косова також не підпадає під право націй на самовизначення, оскільки в албанській нації вже є своя держава – Албанія.

Одностороннє проголошення Косова викликало неоднозначну реакцію міжнародної спільноти. 18 лютого на зустрічі в Брюсселі глави зовнішньополітичних відомств країн Євросоюзу прийняли спільну заяву, що кожна держава ЄС буде «самостійно, в залежності від національної практики та юридичних норм, вирішувати» визнавати чи ні незалежність Косова. Однозначно про намір визнати Косово оголосили Великобританія, Німеччина, Італія, країни Бенілюксу, Франція, Швеція, Швейцарія, Японія, Канада, Афганістан, Республіка Корея, Норвегія, Польща, Туреччина, Австралія, США та ін. (36 країн на 18 березня 2008 року). До країн які відмовилися визнати незалежність або знаходяться у вивченні деталей процесу визнання Косова належать Греція, Грузія, Єгипет, Аргентина, Індія, Індонезія, Китай, Куба, Мексика, Молдавія, Португалія, Росія, Румунія, Сербія, Словакія, Чилі, ПАР та ін. (42 країни).

Що стосується ООН, то очікується, що відмова Росії та Китаю від визнання Косова не дозволить уряду Косова мати представництво в ООН, оскільки для розгляду даного питання та голосування по ньому на Генеральній Асамблеї необхідне схвалення всіх п'ятьох постійних членів Ради Безпеки ООН.

Прийняття однієї декларації недостатньо у міжнародному праві, щоб стати державою. Щодо правової сутності та юридичного значення визнання держави у міжнародному праві тривалий час існують дві конкуруючі теорії: конститутивна і декларативна. Відповідно до конститутивної теорії політичний акт визнання є попередньою умовою існування юридичних прав нової держави. Теорія доводить, що саме акт визнання іншими державами створює нову державу, породжує і забезпечує її міжнародну правосуб'єктність. Тобто нові держави як повноправні суб'єкти міжнародного співтовариства створюються на підставі бажання і згоди вже існуючих держав. До визнання нова держава нібито не існує. На відміну від конститутивної теорії, декларативна теорія виходить з того, що визнання є лише декларацією, що констатує факт виникнення нового суб'єкта міжнародного права. Держава стає суб'єктом міжнародного права в результаті самого факту свого утворення, незалежно від визнання будь-ким. Тобто нова держава набуває міжнародно-правової суб'єктності не на підставі схвалення чи згоди інших держав, а на підставі юридичного факту свого утворення [6;348].

Відповідно до Конвенції Монтевідео про права та обов'язки держав (1993), сторонами якої є США та 15 латиноамериканських держав (однак попри незначну кількість ратифікацій більшість держав світу розглядають цю конвенцію як звичаєве право), ознаками держави як суб'єкта міжнародного права, необхідними для її визнання, є: а) постійне населення, б) визначена територія, в) уряд, що здійснює владу, г) здатність вступати в міжнародні зносини з іншими державами [7;34].

Узвичаєно, що визнання – це право держав, проте сучасні міркування вчених-міжнародників і практика держав свідчать про те, що надання визнання новим державам дедалі частіше пов'язують із тим, чи задовольняють вони необхідні міжнародні вимоги державності та низку інших специфічних вимог. Характерними

елементами державності, як засвідчують міжнародна теорія і практика, є: населення, територія і політична організація влади. У Паризькій хартії було зазначено, що нові держави будуть визнані, якщо вони дотримуватимуться принципів прав людини, демократії та ринкової економіки. Отже, визнання поставлено в залежність від політичних, соціальних та економічних цінностей.

Відсутність рішення Ради Безпеки ООН щодо порядку врегулювання статусу Косова ускладнює процес отримання краєм членства в Організації Об'єднаних Націй — важливого етапу міжнародного визнання, засвідчення державності (варто мати на увазі, що вступ до ООН не є формою колективного визнання певної новоутвореної держави). Можна виділити правові аргументи за і проти визнання незалежності.

Аргументи «за». Після закінчення війни у Косові 1999 р. контроль над провінцією взяла на себе Рада Безпеки ООН. Резолюцією 1244 від 10 червня 1999 р. вона наказала тодішній Союзній Республіці Югославії вивести всі збройні сили з Косова і передати його під управління ООН. Проблема полягає в тому, що хоча резолюція і закликала знайти «політичне рішення косовської кризи», проте у ній не було зазначено, яким може бути це рішення. Надалі Рада Безпеки не приймала жодних резолюцій, що передбачали б незалежність Косова. В результаті ряд західних урядів заявили, що оскільки резолюція 1244 відсилає до загальних принципів, які обговорювалися міністрами закордонних справ Великої вісімки напередодні її прийняття, вона, таким чином, може слугувати основою визнання незалежності. Серед цих принципів – «забезпечення у Косові ефективної міжнародної присутності цивільного персоналу та сил безпеки» і «політичний процес, спрямований на укладення тимчасової політичної рамкової угоди, що передбачає значний ступінь самоврядування для Косова».

Євросоюз згідно з власними правилами прийняв документ, що обґрунтовував присутність місії ЄС у Косові. Аргументація цього документа в цілому повторює наведену вище. У загальних рисах у документі зазначено, що незалежність Косова відповідає якщо не букві, то духу резолюції 1244, у якій говориться про процес, покликаний визначити остаточний статус Косова, однак можливий результат такого процесу не сформульований [8].

Не варто забувати також, що серби відповідальні за серйозні порушення прав людини проти косоварів, оскільки вони проводили етнічні чистки, що і призвело до втручання НАТО у конфлікт. Щодо можливості примирення як виходу із ситуації, то у грудні 2007 р. трійка ЄС/США/Росія повідомила, що діалог між конфліктуючими сторонами закінчився безрезультатно. Це свідчить про суперечність позицій сторін, неможливість співіснування у єдиній державі та прийняття єдиного, прийняттого для обох сторін рішення.

Важливим фактором є те, що Косово перебуває зараз у перехідному періоді міжнародного підпорядкування. Незважаючи на те, що Сербія має де-юре контроль над Косовом, з 1999 р. територія через напруженість ситуації у регіоні перебувала під міжнародним управлінням. Питання: реінтегрувати чи ні до Сербії територію, над якою міжнародна спільнота визнала за необхідне встановити контроль, значною мірою відрізняється від ситуації, коли потрібна оцінка вимоги сепаратистської групи.

Аргументи «проти». Вони полягають у тому, що Сербія, будучи суверенною державою, не погоджувалася на незалежність Косова, що Рада Безпеки не приймала резолюцій, які дозволяли б незалежність, а тому – вона протиправна. Сербія і Росія також заявляють, що резолюція 1244 не передбачає незалежності Косова. Вони наводять як приклад статтю 10 резолюції, де зазначено про «суттєву автономію в рамках Союзної Республіки Югославії» для Косова, а це, на їхню думку, блокує шлях до незалежності. Белград і Москва також вказують, що міжнародна присутність у

Косові згідно з резолюцією 1244 повинна бути схвалена і затверджена ООН, а місія ЄС такого схвалення не отримала.

Прем'єр-міністр Косова Хашим Тачі наголосив на тому, що край буде намагатися досягти «рівної та активної участі представників всіх національностей у політичному житті країни». Всі обов'язки, пов'язані з «планом Ахтісаарі» будуть виконані у повному обсязі. Найближчим часом Косово обіцяє прийняти нову Конституцію, яка набирає чинності 15 червня цього року, а також відповідну Конвенцію з прав людини. За Конституцією, Косово є парламентською республікою з великими повноваженнями президента. У декларації зазначено, що Косово вітає міжнародну присутність у краї, у тому числі НАТО та конструктивне співробітництво з ООН. Також в декларації зазначається, що Косово висловлює прихильність резолюції №1244 РБ ООН. «Наше майбутнє – в європейській сім'ї, і ми готові зробити всі кроки для інтеграції до ЄС», - підкреслив Х.Тачі.

Варто виділити два можливих шляхи розвитку ситуації після проголошення незалежності Косова. Перший – розглядати незалежність Косова не як прецедент і не як незалежність автономії, а як незалежність міжнародного протекторату. І що право Косова на свободу обумовлено трагедією албансько-сербських взаємин, які закінчилися вигнанням мільйонів албанців з краю й інтервенцією НАТО. Другий шлях полягає у визнанні незалежності Косова міжнародним прецедентом, що поставить питання про можливість визнання незалежності інших самопроголошених суб'єктів.

РЕЗЮМЕ

This research examines the evolution of the process of negotiations as to determination the status of Kosovo and displays the impact of the main world actors on the solution of this issue. The example of Kosovo demonstrates the collision of international and legal approaches concerning the recognition of new subjects of international system.

SUMMARY

Данное исследование рассматривает эволюцию переговорного процесса касательно статуса Косова и показывает влияние основных мировых акторов на решение этой проблемы. Пример Косова демонстрирует коллизию международно-правовых подходов к признанию новых субъектов международной системы.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Евросоюз поставит точку в вопросе Косова без России – дата відвідування 12.04.2008//http://news.bbc.co.uk/hi/russian/international/newsid_7133000/7133530.stm
2. Лавров: независимость Косова станет прецедентом – дата відвідування 31.03.2008//http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_7133000/7133110.stm
3. ЕС призывает Косово подождать с независимостью – дата відвідування 15.02.2008//http://news.bbc.co.uk/hi/russian/international/newsid_7101000/7101685.stm
4. А.Терехов. Мягкое решение для Косова – дата відвідування 12.12.2007//http://www.ng.ru/world/2007-12-12/7_kosovo.html
5. Kosovo declares independence – дата відвідування 12.04.2008 <http://internationallawobserver.eu/2008/02/18/kosovo-declares-independence/>
6. Буткевич В.Г., Мисик В.В., Задорожній О.В. Міжнародне право. Основи теорії: Підручник/За ред. В.Г. Буткевича. – К.: Либідь, 2002.- 608с.
7. Антонович М.М. Міжнародне публічне право: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К.: Вид. дім «КМ Академія»; Алеута, 2003. – 308с.
8. Kosovo and international law – дата відвідування 11.04.2008//<http://www.gavinwhenman.com/2008/02/20/kosovo-and-international-law/>

9. Международное право: Ученик. Отв.ред.Ю.М.Колосов, Э.С.Кривчикова. – М.: Междунар.отношения, 2001.- 720с.
10. Черкес М.Ю. Законність і легітимність в державному праві // Культурно-історичні, соціальні й та правові аспекти державотворення в Україні: Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. — Одеса, 1996. — С. 29-31.
11. Признание в современном международном праве. (Признание новых государств и правительств)/ Под ред. Д.И. Фельдмана. - М.: Междунар. отношения, 1975. - 167 с.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 340.1+340.2

ИМУЩЕСТВО В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И БАЛАНС ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ

Грудницькая С.Н., к.ю.н., доцент, заведующий сектором Института экономико-правовых исследований НАН Украины

Переверзев А.Н., к.ю.н., доцент, Донецкий национальный технический университет

Для обеспечения эффективной деятельности предприятий важное значение имеет создание необходимой имущественной основы хозяйствования, а также адекватного правового обеспечения. Первоочередное значение для этого имеет выработка подходящего понятийного аппарата, обеспечивающего стройность правового регулирования, позволяющего избежать коллизий и т.п. Трудно сказать, что по отношению к понятию имущества в хозяйственной сфере достигнута такая определенность. Вопросы определения понятия имущества предприятия исследовались в своих работах Ю.Заика, В.Спивак, В.Дозорцев, Н.Федоренко, Л.Лапач, Е.Титова и другие авторы, анализ которых показывает, что в научной литературе сформировалось несколько подходов. Не выработано единого доктринального понятия в том числе в хозяйственно-правовой литературе. В итоге понятие имущества в законодательстве формулируется разнообразно.

Целью статьи является разработка предложений по доктринальному определению имущества в сфере хозяйствования и вопросов соотношения категорий имущества и баланса предприятия, подготовка предложений к законодательству.

Итак, в действующем законодательстве содержатся разнообразные определения понятия имущества:

совокупность вещей и других ценностей (включая нематериальные активы), которые имеют стоимостное определение, производятся или используются в деятельности субъектов хозяйствования и отображаются в их балансе или учитываются в других предусмотренных законом формах учета имущества этих субъектов (Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 № 436-IV; Приказ Головкин КРУ "Об утверждении Методики" от 09.10.2007 № 232; Приказ Министерства транспорта и связи "Об утверждении Инструкции о проведении контрольных мероприятий финансово-хозяйственной деятельности подотраслей, объединений, предприятий, учреждений и организаций системы Министерства транспорта и связи Украины" от 28.03.2006 № 275);

отдельная вещь, совокупность вещей, а также имущественные права и обязанности (Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 № 435-IV);

отдельная вещь, совокупность вещей, а также имущественные права и обязанности. Виды имущества приведены в Приложении 11 (согласно Классификатору государственного имущества) (Письмо Фонда государственного имущества "Об

организационных мероприятиях по выполнению постановлений КМУ от 30.11.2005 № 1121 и 14.04.2004 № 467 (с изменениями)" от 11.05.2006 № 10-15-6871);

активы (оборотные и необоротные), которые предприятие использует в производстве в процессе хозяйственной деятельности, стоимость которых отображается в балансе предприятия (Приказ Фонда государственного имущества "О Положении о порядке отнесения имущества к такому, которое включается в состав целостных имущественных комплексов государственных предприятий, не подлежащих приватизации" от 05.05.2001 № 787);

материальные активы, которые согласно нормативно-правовым актам отнесены к основным средствам и нематериальным активам (Приказ Министерства угольной промышленности Украины "Об утверждении Инструкции о порядке распоряжения имуществом предприятий, которые относятся к сфере управления Министерства угольной промышленности Украины" от 07.08.2007 № 304);

жилые, дачные, садовые дома, гаражи, хозяйственные здания и сооружения, которые размещены на радиоактивно загрязненной территории и находятся в частной собственности гражданина-переселенца (гражданина-наследника) (Постановление КМУ "Об утверждении Положения о порядке выплаты компенсаций гражданам за утраченное недвижимое имущество в случае отселения или самостоятельного переселения из радиоактивно загрязненных территорий" от 15.07.1997 № 755).

В Положении «О порядке иностранного инвестирования в Украину, утвержденного правлением Национального Банка Украины от 10.08.2005 г. № 280 объект инвестирования определяется как любое имущество, в том числе основные средства, материальные и нематериальные активы, корпоративные права, иные имущественные права, инвестирование в которые не запрещено законодательством Украины.

Согласно статей 12-13 Закона Украины «О хозяйственных обществах» вкладами в имущество товарищества могут быть: здания, сооружения, оборудование и иные материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и иными природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, а также иные имущественные права (в том числе на интеллектуальную собственность), денежные средства, в том числе и в иностранной валюте.

Как показывает анализ, только в отдельных случаях специфическое определение понятия имущества сформулировано специально для нужд конкретного нормативного акта. Остальные случаи создают впечатление простой законодательной неразберихи.

Разнообразно подходят к определению понятия имущества и на практике. Согласно Уставу Государственного концерна спиртной и ликеро-водочной промышленности (концерн "Укрспирт"), утвержденному Постановлением КМУ Украины 4 сентября 1996 г. №1036, имущество Концерна составляют основные фонды и оборотные средства, которые отображаются в самостоятельном балансе (п.17).

В Уставе государственного концерна "Укрморпорт", утвержденном постановлением Кабинета Министров Украины от 12 июня в 2007 г. № 814 (согласно Указу Президента Украины от 22 августа 2007 года № 761/2007), установлено что имущество Концерна составляют оборотные и необоротные активы, которые отображены в его самостоятельном балансе (п.31). При этом Устав Концерна предполагает также существование у Концерна обязательств, в частности п.12 Устава устанавливает, что Концерн является юридическим лицом со дня его государственной регистрации, образуется на неопределенный срок с целью приобретения организационно хозяйственных прав и выполнения обязательств его участников относительно координации и централизации их хозяйственной, производственной, научной, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и других видов деятельности для выполнения общих экономических и социальных заданий.

Аналогично различные позиции отстаиваются в научной литературе. С одной

позиции имуществом считают только телесные вещи. Например, авторы учебного пособия «Право собственности» Ю.А.Заика и В.М.Спивак в качестве объектов правоотношений собственности называют имущество, т.е. вещи как предметы материального мира – средства производства и предметы потребления [1, с.23]. В.А.Дозорцев прямо указывает, что объектами субъективного права собственности могут быть только индивидуально определенные вещи, ограниченные в пространстве [2, с.231, 235].

Согласно другой точке зрения, круг объектов права собственности не ограничивается лишь объектами материального мира, а право собственника включает в себя право владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом, в состав которого входят вещи, включая деньги, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права [3, с.104; др.].

В современном гражданском праве Украины термином «имущество» в широком понимании обозначается как отдельная вещь (совокупность вещей), так и вся совокупность имущественных прав и обязанностей субъекта гражданских отношений [4, с.113].

Получившая закрепление в ЦК Украины позиция украинских цивилистов согласуется с положениями Гражданских кодексов других стран. Например, согласно ст. 132 Гражданского кодекса Российской Федерации [5], части 2 статьи 132 Гражданского кодекса Республики Беларусь [6] в состав предприятия как имущественный комплекс также включает долги.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, права требования и долги входят в состав предприятия не только в случае, например, банкротства, но и в рамках его обычной деятельности. По договору аренды предприятия в целом как имущественного комплекса, например, арендодатель в том числе уступает арендатору права требования и переводит на него долги, относящиеся к предприятию (статья 627).

В пункте 1 статьи 284 Гражданского кодекса Республики Молдова имуществом признается совокупность принадлежащих определенным физическим и юридическим лицам имущественных прав и обязанностей (подлежащих оценке в денежном выражении), рассматриваемых как сумма активных и пассивных ценностей, тесно связанных между собой [7].

Расширить понятие имущества с включением к нему не только имущественных прав, но и имущественных обязанностей предлагалось и в хозяйственно-правовой литературе [8, с.9].

Е.В.Титова, осуществившая обширный анализ как отечественного, так и зарубежного опыта по данному вопросу [8, с.36-48], обращает внимание на подходы, используемые в отношении долговых обязательств американской правовой доктриной. В корпоративной практике США часто возникает необходимость принимать в оплату за акции не только деньги или материальные ценности, но и оказание услуг, права на интеллектуальную собственность и т.п., в т.ч. права, погашающие обязанности. Реалии современной коммерческой жизни таковы, что иногда возникает необходимость выпускать акции в обмен на такие обязательственные права или нематериальные права или выгоды. Официальный комментарий стоит на позиции, согласно которой, с экономической точки зрения контракты на оказание услуг в будущем, долговые обязательства, нематериальные активы или выгоды часто имеют стоимость, которая также реальна, как и стоимость имущества или стоимость уже оказанных услуг – единственные виды оплаты за акции, которые разрешались многими прежде действовавшими законами [9, с.72]. Таким образом, американская правовая доктрина не только признает стоимость долговых обязательств такой же реальной, как и стоимость материального имущества, но и принимает их в качестве средства оплаты за акции, в качестве имущественного наполнения уставного фонда [8, с.47-48].

Вместе с тем следует учитывать, что речь идет не об абстрактном долговом

обязательстве, а о конкретном долговом обязательстве между сторонами, обмен правами между которыми может вести к полному или частичному погашению долгового обязательства.

В этом смысле долговые обязательства приобретают ценность, тем не менее включение в состав имущества предприятия его долгов вызывает большие сомнения. В частности, является методологической ошибкой включение в состав имущества предприятия как активов, так и пассивов предприятия. По правилам бухучета (двойной записи) в активе и пассиве отражается одно и то же имущество предприятия: в активе - по его видам, а в пассиве – по источникам формирования.

В соответствии с п.10 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 2 «Баланс» (далее – ПБУ №2), активы – это ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошедших событий, использование которых, как ожидается, приведет к поступлению экономических выгод в будущем. (п.4 ПБУ №2). В балансе предприятия отражаются активы, обязательства и собственный капитал предприятия (п.6 ПБУ №2). Итог активов баланса должен равняться сумме обязательств и собственного капитала (п.8 ПБУ №2). Собственный капитал отражается в балансе одновременно с отражением активов или обязательств, приводящих к его изменению (п.13 ПБУ №2). Размер собственного капитала вычисляется путем вычитания из активов предприятия его обязательств. Увеличение активов ведет к увеличению собственного капитала, а увеличение обязательств – к его уменьшению, и наоборот (см. в ПБУ №1 «Общие требования к финансовой отчетности» определение доходов и расходов). Обязательства – задолженность предприятия, возникающая вследствие прошедших событий, погашение которой, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды (п.4 ПБУ №2). В их числе – долгосрочные кредиты банков и другие долгосрочные обязательства по привлечению заемных средств, на которые начисляются проценты, текущая задолженность по долгосрочным обязательствам, отсроченные налоговые обязательства, выданные векселя, кредиторская задолженность за товары, работы, услуги (сумма задолженности поставщикам и подрядчикам а материальные ценности, выполненные работы и полученные услуги, кроме задолженности, обеспеченной векселями), текущие обязательства по расчетам с бюджетом и внебюджетным платежам, по страхованию, по расчетам с участниками и другие, перечисленные в названном Положении (стандарте) и отображенные в прилагаемой к нему форме Баланса. В Законе Украины от 16 июля 1999 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» речь идет отдельно об оценке имущества и обязательств при составлении ликвидационного баланса (ст.8 закона), автономном учете своего имущества и обязательств (ст.4).

Ввиду вышеизложенного оправданным представляется определение понятия имущества предприятия как его активов.

Следует отметить, что причиной расширительного толкования понятия имущества является совершенно оправданное стремление отразить единство прав и обязанностей предприятия, возникающих в процессе его функционирования, однако для решения этой задачи следовало прибегнуть к другим понятиям. Таким понятием могло бы стать известное зарубежному праву понятие «дела» как юридического понятия, которое стыкуется с понятием бухгалтерского баланса, по которому можно судить о состоянии дел (дела) предприятия.

Так, целью составления баланса является предоставление пользователям полной, правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату (п.5 Положения (стандарта) бухгалтерского учета 2 «Баланс»). Финансы предприятия предполагают отношения предприятия по привлечению средств для обеспечения деятельности предприятия, формирование которых влечет возникновение соответствующих прав и обязанностей предприятия. Таким образом, в процессе своего

функціонування підприємство виступає не тільки як суб'єкт прав і обов'язностей, установлених нормативними актами, но і стає суб'єктом прав і обов'язностей, що виникають в процесі його функціонування (в процесі здійснення поточної діяльності). Баланс власне і призначений для відображення динаміки прав і обов'язностей суб'єкта господарської діяльності, як речових, так і обов'язкових. По суті, активи – це не майно само по собі, а права на нього (це підтверджується тим, що не належаче підприємству майно враховується на забалансових рахунках (ст.4 Закону України від 16 липня 1999 г. «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»), пасиви (за винятком власного капіталу) відображають майнові зобов'язання підприємства, а баланс з точки зору права показує стан прав і обов'язностей підприємства на звітну дату.

Про передачу справи (а не майна) можна було б вести мову в разі реорганізації підприємства, рівно як про уступку справи (правонаступництво), а не продаж підприємства як об'єкта права (в дійсності підприємство має правами і зобов'язаннями і є суб'єктом права) і т.п.

Цілісність розгляду майна підприємства як його активів підтверджується положеннями міжнародних документів. Так, в Конвенції Організації Об'єднаних Націй проти корупції від 31.10.2003 г. майно визначається як будь-які активи, будь то матеріальні або нематеріальні, рухомі або нерухомі, виражені в речах або в правах, а також юридичні документи або акти, що підтверджують право власності на такі активи або інтерес в них.

В практиці Європейського суду в справі № 37683.97, «Ян Едгар (Ліверпуль) Лтд. Проти Великої Британії» Європейський Суд з прав людини також відзначив, що «майном» в розумінні Протоколу №1 до Конвенції може бути «існуюче майно» або активи, включаючи претензії, щодо яких заявник може стверджувати, що він має законну надію їх реалізації. Майбутній дохід сам по собі є «майном» тільки тоді, коли він зароблений або на нього існує претензія, яку можна пред'явити в суді [10, с.127-128]. Практика Суду свідчить, що під «майном» в сенсі Конвенції, зокрема, розуміється: нерухоме і рухоме майно; гроші (реальні грошові знаки і грошові засоби на рахунках) і цінні папери; грошові вимоги, засновані на договорі або делікті; права вимоги, неспірні і належні виконанню; ліцензії на здійснення певної економічної діяльності. При цьому згаданий перелік не є вичерпуючим [11, с.117].

Висновки:

Цілісною є правова оцінка майна підприємства як його активів. Для внесення ясності і припинення дискусій цілісно конкретизувати поняття майна в сфері господарювання, закріплене в ст.139 ХК України (визначив перераховані в статті речі і інші цінності як активи суб'єктів господарювання).

Цілісним є введення в правовий оборот в сфері господарювання поняття «справи» як юридичного поняття, яке з'єднується з поняттям бухгалтерського балансу і відображає стан прав і обов'язностей підприємства на звітну дату.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті питання щодо вдосконалення визначення поняття майна у сфері господарювання. Обґрунтовані пропозиції до законодавства

SUMMARY

Questions are considered on perfection of decision of property concept in the field of economic law relations. Suggestions are grounded to the legislation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Заїка Ю.О., Співак В.М. Право власності. Спадкове право.: Навч. посіб.– К.: Наук. думка, 2000. – 215 с.
2. Дозорцев В.А. Принципиальные черты права собственности в Гражданском кодексе // Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С.А.Хохлова. – М., 1998. – 255 с.
3. Федоренко Н., Лапач Л. Особенности правового режима нематериальных активов // Хозяйство и право. – 2002. – № 4. – С.100 – 110.
4. Цивільне право України: Академ.курс: Підруч.: У 2-х т. / За заг.ред. Я.М.Шевченко. – Т.1. Загальна частина. – К.: Ін Юре, 2003. – 520 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Инфра-М-Норма, 1997 – Ч.1-2.– 555 с.
6. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 года // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. – №7-9. – Ст.101.
7. Гражданский кодекс Республики Молдова от 6 июня 2002 года // <http://www.adviser.kg/base-sng/show.fwx?Rengnom=3244>.
8. Титова Е.В. Защита имущественных интересов участников процесса ликвидации на предприятиях. Дис... канд.юрид.наук: 12.00.04/ Донецк, НАН Украины. Ин-т экон. прав.исслед. – Донецк, – 2005. – 179 с.
9. Сыродоева О.Н. Акционерное право США и России (сравнительный анализ). – М.: Спарк, 1996. – 112 с.
10. Мармазов В. Уроки европейського права – 2 // Юридичний журнал. – 2003. – №2(8). – С.127-128.
11. Рожкова М., Афанасьев Д. Обращение коммерческих организаций в Европейский Суд по правам человека // Хозяйство и право. – 2004. – №8. – С.106-125.

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

УДК 347.251.037

**ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА ПРИ
ОСУЩЕСТВЛЕНИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ
НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Лазько С.И., аспирант кафедры государственно-правовых дисциплин экономико-правового факультета Донецкого Национального университета

Процедуры, направленные на восстановление платежеспособности предприятия-должника, стали обычным явлением в сфере хозяйствования.

В научной литературе отмечается, что хотя процедуры восстановления платежеспособности должника направлены на восстановление экономики, они могут иметь и негативные последствия. В частности, в ходе процедур банкротства могут быть поставлены под угрозу рабочие места и заработная плата работников. С этой точки зрения является необходимым установление законодательных гарантий учета интересов работников в ходе процедур банкротства[1].

Защита прав и законных интересов трудового коллектива предприятия, находящегося в процедуре банкротства, является одним из самых актуальных вопросов института банкротства не только Украины, но и зарубежных стран.

Проблемы правовой регламентации института неплатежеспособности (банкротства) освещались в научных трудах многих авторов. Особого внимания относительно рассматриваемого вопроса заслуживают монографии М.И.Титова, В.В.Джуны, Б.М.Полякова, посвященные вопросам правового положения трудового коллектива в процедуре банкротства.

Целью данной статьи является определение направлений совершенствования законодательства Украины о банкротстве относительно защиты прав и законных интересов трудового коллектива при осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства.

Для осуществления поставленной цели необходимо выполнить следующие **задачи**: во-первых, изучить правовое положение трудового коллектива и представителя трудового коллектива при осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства; во-вторых, рассмотреть соотношение норм, регулирующих отношения несостоятельности с нормами трудового законодательства относительно правового положения трудового коллектива при осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства; в-третьих, проанализировать законодательство, обеспечивающее защиту прав и законных интересов трудового коллектива при осуществлении реструктуризации неплатежеспособного предприятия.

В научной литературе работники неплатежеспособного предприятия рассматриваются исключительно как кредиторы своего предприятия и вопрос защиты их интересов, как правило, сводится к обсуждению порядка очередности удовлетворения и способов обеспечения таких требований в процедуре банкротства.

Обеспечение соблюдения и защиты законных интересов трудового коллектива должника принципиально зависит от того, на какой стадии процедуры банкротства находится неплатежеспособное предприятие.

В случае, если предприятие находится в стадии ликвидации, работники предприятия являются его кредиторами. Требования относительно выплаты задолженности по заработной плате, согласно ст.31 Закона о банкротстве удовлетворяются в первую очередь. Лица, которые были уволены до возбуждения производства по делу о банкротстве, и перед которыми предприятие-банкрот не выполнило обязательства по выплате заработной платы также являются кредиторами этого предприятия. Относительно правового положения работников предприятия, которое находится в процессе реструктуризации, специалисты по вопросам банкротства предпочитают не высказываться.

Правовое положение трудового коллектива при ликвидации и при реструктуризации неплатежеспособного предприятия различно. Следовательно, необходимо разграничить статус работника предприятия, которое ликвидируется в процедуре банкротства, от правового положения работника предприятия, находящегося в процедуре реструктуризации при производстве дела о банкротстве.

Трудовой коллектив осуществляет свое право на участие в рассмотрении дела о банкротстве предприятия через представителя работников должника. Согласно ст.1 Закона о банкротстве «представитель работников должника – это лицо, уполномоченное общим собранием, на котором присутствует не менее трех четвертей от штатной численности работников должника, или соответствующим решением первичной профсоюзной организации должника представлять их интересы при проведении процедур банкротства с правом совещательного голоса».

В процедуре банкротства представитель работников должника следит за соблюдением моратория на удовлетворение требований кредиторов должника с точки зрения соблюдения требований о погашении заработной платы должника. Если возбуждено производство по делу о банкротстве государственного предприятия, то, согласно п.14 ст.17 Закона о банкротстве, его трудовой коллектив имеет

преимущественное право требовать передачи целостного имущественного комплекса предприятия в аренду при условии принятия денежных обязательств должника и при наличии согласия на это кредиторов. Представитель трудового коллектива обязан довести до сведения комитета кредиторов о принятии трудовым коллективом такого решения. В этом случае можно осуществить реструктуризацию должника путем реорганизации, в частности, путем преобразования предприятия-должника государственной формы собственности в хозяйственное общество.

Таким образом, защиту интересов каждого из работников предприятия как кредитора осуществляет представитель работников предприятия-должника. Согласно Закону Украины «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» профсоюзы представляют права и законные интересы работников предприятия-должника в комитете кредиторов в ходе процедуры банкротства.

В юридической литературе высказываются мнения, что и определение понятия «представитель работников должника», и совокупность правомочий этого участника процедуры банкротства имеют ряд несовершенств [1, с. 25; 2].

Действительно, с точки зрения гарантии защиты прав и законных интересов трудового коллектива представляется нецелесообразным наделение представителя работников предприятия должника правом лишь совещательного голоса. Работники предприятия, если они имеют требования относительно уплаты заработной платы, являются кредиторами этого предприятия. Отсутствие возможности представителя работников должника повлиять на ход процедуры банкротства нивелирует его право на участие в процессе и, следовательно, лишает трудовой коллектив гарантии защиты его интересов не только как кредитора, но и как работников реструктуризуемого в процедуре банкротства предприятия.

Наделение представителя работников должника количеством голосов пропорционально общей сумме требований [1, с.26], гарантирует обеспечение оптимального удовлетворения требований трудового коллектива как кредитора, а также позволит представителю работников должника влиять на ход процедуры реструктуризации предприятия-банкрота с целью обеспечения соблюдения прав и законных интересов его работников.

Для эффективности осуществления процедуры реструктуризации неплатежеспособного предприятия могут быть необходимы изменения в организационной и управленческой структуре предприятия, подготовка и переподготовка персонала с ориентацией на конкурентоспособное функционирование предприятия, изменение технологической политики либо перепрофилирование предприятия. Все эти мероприятия непосредственно отражаются на положении трудового коллектива неплатежеспособного предприятия.

По мнению В. Джуны, «системное взаимодействие смежных институтов, одним из которых является законодательство о несостоятельности, создает необходимые юридические предпосылки для решения острых экономических и социальных проблем, связанных с нарушением нормального функционирования имущественного оборота в форме неплатежеспособности его субъектов. Гармонизация взаимодействия института несостоятельности со смежными институтами права создает единую регуляционную сеть, которая обеспечивает достижение позитивного общественного эффекта. Особенно важным в этом смысле является согласование института несостоятельности с законодательством о труде» [3].

Как отмечалось выше, при ликвидации предприятия в процедуре банкротства трудовой коллектив, а также ранее уволенные работники, имеющие требования по выплате заработной платы, являются кредиторами этого предприятия. В случае же, если принято решение об осуществлении мероприятий, направленных на восстановление платежеспособности должника, возникают определенного рода

трудности, вызванные несогласованностью норм отрасли трудового законодательства с положениями института банкротства.

Ст. 40 Кодекса законов о труде Украины (далее – КЗоТ) [4] предусматривает возможность расторжения трудового договора, заключенного на неопределенный срок, а также срочного трудового договора до окончания срока его действия, по инициативе собственника или уполномоченного им органа в случае изменений в организации производства и труда, в том числе ликвидации, реорганизации, банкротства или перепрофилирования предприятия, сокращения численности или штата работников.

Для увольнения работника по вышеупомянутой статье существует несколько условий. Прежде всего, необходимость получения согласия выборного органа (профсоюзного представителя) первичной профсоюзной организации на расторжение договора с работником, а также требование о необходимости предупреждения не менее, чем за два месяца о намерении собственника расторгнуть трудовой договор с работником. Кроме того, в период временной нетрудоспособности или в период пребывания работника в отпуске его увольнение по инициативе собственника или уполномоченного им органа невозможно.

По мнению Джуны В.В. данные требования КЗоТ являются ортодоксами и совершенно не учитывают реалии современной социальной среды и механизма функционирования рыночной экономики. В данный момент требования КЗоТ совершенно не синхронизированы с положениями о банкротстве предприятий [2, с.42]. Кроме того, представляется справедливым мнение о наделении собственника неплатежеспособного предприятия или арбитражного управляющего возможностью беспрепятственно увольнять работников.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, о том, что только лишь возможность максимально беспрепятственного увольнения лишнего персонала (но с достаточно сильными для его работников социальными гарантиями) в процедурах несостоятельности является мощным импульсом для постоянного экономического роста, улучшения инвестиционного климата, что, в свою очередь, создает возможность формирования необходимых ресурсов для разрешения социальных проблем, связанных с неплатежеспособностью предприятия, в частности, быстрого пополнения социальных фондов, стимулирует деловую активность, содействует прогрессивной структурной перестройке народного хозяйства и другим позитивным изменениям в национальной экономике. В случаях, когда законодательство страны создает препятствия для увольнения лишнего персонала должника, это не только не позволяет решить на здоровой экономической основе проблему безработицы и другие социальные вопросы, а и препятствует позитивным изменениям в экономике в целом [5, с.278].

Действительно, с точки зрения обеспечения максимально эффективного результата процедур, направленных на восстановление платежеспособности предприятия-должника, сокращение штата работников позволит уменьшить расходы предприятия на оплату и обеспечение надлежащих условий труда этих работников, позволит сохранить определенные материальные средства для направления их на финансирование отдельных реструктуризационных процедур и, следовательно, повысит вероятность сохранения предприятия как полноценного субъекта хозяйствования.

Так, согласно статье 18 Закона о банкротстве план санации может содержать условия об увольнении работников должника, которые не могут быть задействованы в процессе реализации плана санации. Выплата выходного пособия в этом случае осуществляется за счет инвестора, а при отсутствии инвестора – за счет реализации имущества должника или за счет кредита, полученного с этой целью.

Данная норма абсолютно неприемлема как с точки зрения гарантии интересов трудового коллектива должника, так и с точки зрения обеспечения условий для восстановления платежеспособности предприятия-должника.

Представляется сомнительной возможность несостоятельного предприятия обеспечить своим увольняемым в связи с осуществлением реструктуризации в процедуре банкротства какие-либо социальные гарантии. Во-первых, имущество может оказаться полезным предприятию-должнику, а преждевременная продажа только снизит шансы на восстановление его платежеспособности. Во-вторых, затруднительно получение кредита неплатежеспособным предприятием с целью выплаты выходного пособия своим увольняемым работникам. И, наконец, ст. 18 Закона о банкротстве значительно снижает вероятность участия в процедуре восстановления платежеспособности должника инвестора, так как дополнительные затраты вряд ли могут повысить привлекательность участия инвестора в процессе восстановления платежеспособности должника.

Таким образом, нормативные акты предусматривают лишь защиту прав и законных интересов трудового коллектива в случае банкротства и ликвидации предприятия [6,7,8].

Следовательно, правовая незащищенность работников предприятия, уволенных в связи с осуществлением процедуры реструктуризации при производстве дела о банкротстве, очевидна.

Для обеспечения защиты интересов трудового коллектива в процедуре реструктуризации неплатежеспособного предприятия представляются интересными положения, закрепленные в Конвенции Международной организации труда №173 о защите требований трудящихся в случае неплатежеспособности предприятия. Конвенция предусматривает несколько вариантов защиты интересов трудового коллектива в процедуре банкротства:

- 1) посредством привилегии;
- 2) посредством гарантийного учреждения;
- 3) посредством объединения двух вышеупомянутых способов.

Защита интересов трудового коллектива с помощью привилегии предусматривает удовлетворение требований работников предприятия из активов предприятия, до того как будут удовлетворены требования непривилегированных кредиторов. Фактически, согласно закону о банкротстве, требования работников предприятия в случае его банкротства удовлетворяются посредством привилегии, то есть в первую очередь.

С точки зрения обеспечения защиты прав и законных интересов трудового коллектива при реструктуризации предприятия в процедуре банкротства особый интерес представляют гарантийные учреждения.

В соответствии с Разделом III Конвенции № 173 защита требований трудящихся, которые вытекают из трудовых отношений, с помощью гарантийных учреждений осуществляется в случае, если удовлетворение таких требований не может быть осуществлено предприятием вследствие его неплатежеспособности. Принципы организации, управления, финансирования и функционирования гарантийных организаций, в соответствии с Конвенцией №173, определяются отдельно в законодательстве каждого государства. Кроме того, предусматривается возможность государства предоставить право страховым компаниям, отвечающим определенным условиям, осуществлять функции гарантийного учреждения. Защищенные гарантийными учреждениями требования могут быть ограничены определенной сумой, которая должна периодически корректироваться в соответствии с уровнем инфляции.

К примеру, в Польше для обеспечения своевременного расчета с уволенными работниками существует гарантийный фонд, который создается на основе денежных

вносов всех предприятий. Арбитражный управляющий берет кредит в фонде и во время увольнения работников выплачивает им выходное пособие, а после продажи имущества предприятия-должника возвращает денежные средства в этот фонд с незначительными процентами [9, с.68].

По мнению специалистов по вопросам банкротства, в Украине существуют объективные предпосылки осуществления удовлетворения требований трудового коллектива неплатежеспособного предприятия с помощью гарантийных учреждений. Речь идет о существующем механизме общеобязательного государственного социального страхования [3, с.43]. Однако представляется спорным мнение о том, что Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы может быть хотя бы частичной гарантией для персонала неплатежеспособных предприятий. Ведь речь должна идти не о временной материальной поддержке уволенного работника, а об обеспечении удовлетворения требований работников неплатежеспособного предприятия по выплате причитающихся им сумм, например, заработной платы и т.д., в случае если предприятие в связи с отсутствием средств не может самостоятельно их удовлетворить. Кроме того, интересы работников, уволенных в связи с осуществлением мероприятий по реструктуризации предприятия в процедуре банкротства, здесь вообще не учитываются.

Представляется целесообразным предложение Джуня В.В. относительно необходимости создания системы общеобязательного государственного социального страхования на случай неплатежеспособности предприятия. Однако необходимо отметить, что автор не определяет круг страховых случаев и затрагивает вопрос защиты интересов трудового коллектива исключительно ликвидируемого предприятия.

Кроме того, согласно статье 1 Конвенции №173 термин «неплатежеспособность» касается ситуаций, в которых в соответствии с национальным законодательством и практикой открывается производство относительно активов работодателя для возвращения денежных сумм его кредиторам, а также ситуаций, при которых требования работников не могут быть удовлетворены по причине финансового положения работодателя, а к гарантированным Конвенцией требованиям работникам относятся требования по выплате заработной платы и выходного пособия.

Система общеобязательного государственного социального страхования на случай неплатежеспособности предприятия должна включать и страхование на случай осуществления мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, в частности, в случае осуществления реструктуризации. Это позволит более эффективно обеспечить защиту интересов не только трудового коллектива предприятия, но и самого неплатежеспособного предприятия. Кроме того, повысит заинтересованность кредиторов в осуществлении мероприятий реструктуризации предприятия и вероятность восстановления его платежеспособности, а, следовательно, обеспечит защиту интересов всех остальных участников процедуры банкротства.

Так к страховым случаям необходимо отнести:

- 1) выплату предусмотренной договором о страховании суммы работнику в случае его увольнения в связи с принятием решения об осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства;
- 2) предоставление предприятию определенной, предусмотренной договором суммы, в случае принятия решения об осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства;
- 3) оплату стоимости переквалификации работников предприятия в случае осуществления реструктуризации предприятия в процедуре банкротства.

Отсутствие специальных норм о защите трудящихся от необоснованного увольнения в процедуре санации имеет негативное значение, так как снижает эффективность работы хозяйствующего субъекта [10, с.181].

Аналогичная ситуация наблюдается и относительно правового положения трудового коллектива при осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства. Это оказывает негативное воздействие не только на эффективность работы предприятия, но и на социально-экономическое положение трудового коллектива, а, следовательно, негативно отражается на общем уровне жизни населения в определенном населенном пункте (рост уровня безработицы, недостаток средств местного бюджета на финансирование социальной сферы, понижение уровня доходов населения и т.д.).

Опыт зарубежных стран в вопросе обеспечения надлежащего уровня соблюдения интересов трудового коллектива при реструктуризации предприятия в процедуре банкротства может оказаться полезным и для Украины. Так, согласно законодательству о несостоятельности Германии, в случае изменения статуса предприятия конкурсным управляющим и советом предприятия составляется план социальных мер и (или) мировое соглашение, где обосновывается необходимость изменений условий труда и прекращение трудовых отношений с конкретными работниками, а также устанавливается порядок возмещения или уменьшения потерь трудящихся [10].

Данная норма интересна как с точки зрения защиты прав работников, уволенных в связи с реструктуризацией предприятия в процедуре банкротства, так и для обеспечения защиты прав и законных интересов работников неплатежеспособного предприятия, которые продолжают работать после принятия решения об осуществлении реструктуризации предприятия в процедуре банкротства.

Как правило, предприятие при реструктуризации в процедуре банкротства вынуждено отказаться от социальной сферы, то есть предоставления своим работникам определенных льгот, например, относительно бесплатного медицинского, курортно-оздоровительного обслуживания, предоставления дошкольных учреждений и т.д.

Изменение условий труда, техническая, технологическая реструктуризация, перепрофилирование предприятия требует от сотрудников этого предприятия повышения квалификации или даже обуславливает необходимость переквалификации. В дополнительных затратах времени и материальных средств, которые несомненно потребуются, участники процедуры банкротства не заинтересованы, так как основным заданием реструктуризации предприятия является восстановление его платежеспособности в кратчайшие сроки и с минимальными затратами.

Естественно, если закрепить в законодательстве обязанность осуществлять переквалификацию или повышение квалификации персонала реструктуризируемого предприятия за счет (инвестируемых, оптимизируемых от продажи имущества и т.п.), это негативно отразится на возможности его финансового оздоровления, и, кроме того, такая норма может оказаться «мертвой» так как предприятие-должник в связи с отсутствием материальных средств не сможет выполнить свои обязательства. Поэтому, правовое положение работников реструктуризируемого в процедуре банкротства предприятия, защита их прав должны определяться в каждом конкретном случае отдельно, закрепляться в соглашении между управляющим восстановлением платежеспособности должника и трудовым коллективом, и утверждаться хозяйственным судом. Представляется целесообразным закрепить соответствующую правовую норму в Законе о банкротстве Украины.

Исследование отдельных проблем защиты прав и законных интересов трудового коллектива при осуществлении реструктуризации неплатежеспособного предприятия дает основания сделать следующие **выводы**:

Трудовой коллектив предприятия-должника относится к основным участникам производства дела о банкротстве.

Вопрос защиты прав и законных интересов работников предприятия-должника при осуществлении реструктуризации в процедуре банкротства необходимо рассматривать в зависимости от их статуса – работник предприятия является одновременно членом трудового коллектива реструктуризируемого предприятия и его кредитором.

Для обеспечения соблюдения прав и законных интересов трудового коллектива при осуществлении процедуры реструктуризации неплатежеспособного предприятия представляется целесообразным дополнить Закон о банкротстве следующими положениями:

Статья 18 пункт 2¹: «Собственник предприятия или уполномоченный им орган, арбитражный управляющий, имеет право расторгнуть трудовой договор с работником по собственной инициативе в связи с осуществлением на предприятии реструктуризации в рамках процедуры банкротства, в случае, если сокращение штатов необходимо для восстановления платежеспособности предприятия. Целесообразность сокращения штатов, а также численность высвобождаемых работников должна быть обоснована собственником предприятия или уполномоченным им органом, арбитражным управляющим, согласована с представителем трудового коллектива и утверждена хозяйственным судом.

После восстановления платежеспособности предприятия и предотвращения его ликвидации, работник, уволенный в связи с осуществлением реструктуризации в процедуре банкротства, имеет преимущественное право приема на работу на данное предприятие».

Статья 18 пункт 2²: «В случае принятия решения о проведении процедуры реструктуризации предприятия правовое положение работников этого предприятия, защита их прав и законных интересов, социальные гарантии закрепляются в соглашении между предприятием, в лице управляющего восстановлением платежеспособности должника, и трудовым коллективом, и утверждается хозяйственным судом.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена визначенню напрямів вдосконалення законодавства України про банкрутство щодо захисту прав і законних інтересів трудового колективу при здійсненні реструктуризації підприємства в процедурі банкрутства.

SUMMARY

Given article is devoted definition of directions of perfection of the legislation of Ukraine about bankruptcy concerning protection of the rights and legitimate interests of labour collective at realisation of re-structuring of the enterprise in bankruptcy procedure.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Короленко В. Правове регулювання здійснення профспілками представництва прав та інтересів працівників у ході процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 1. – С. 24 – 26.
2. Стирник І. Деякі особливості задоволення вимог кредиторів у процедурі банкрутства // <http://www.fpsu.ua/news/ukraine-world/442697b518278/>.
3. Джунь В. Проблема узгодження законодавства про неспроможність із суміжними нормами трудового права // Право України. – 2005. – №6. – С.41–44.
4. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10 грудня 1971 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1971. – № 50. – ст.375.

5. Джунь В.В. Інститут неспроможності: світовий довід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія. – Видання друге, виправлене і доповнене. – К.: Юридическая практика, 2006. – 384 с.
6. Конвенція Міжнародної організації праці № 95 від 1 липня 1949р. Щодо захисту заробітної плати.
7. Закон України «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» от 30.06.1999г. № 784-XIV// Голос України. – 1999. – №159.
8. Конвенція Міжнародної організації праці №173 від 23 червня 1992р. Про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця. Ратифікована 19.10.2005 р.
9. Поляков Б.М. Право несостоятельности (банкротства) в Украине. – К.: Концерн «Видавничій Дім „Ін Юре”, 2003. – 440с.
10. Варгіч С.С. Професія арбітражного керуючого в Польщі // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1999. – № 12. – С.66-69.
11. Германское право. – Часть III. – Пер. с нем. / Исследовательский центр частного права. Германский фонд международного правового сотрудничества; Науч. ред. Р.И. Каримуллин. – М.: Статус, 1999. – С.160 – 162. – 224 с. (Сер.: Современное и международное частное право).

Надійшла до редакції 10.03.2008 року

УДК -342.3

ПРАВО КОРИСТУВАННЯ ОБ'ЄКТАМИ ПУБЛІЧНОЇ (СУСПІЛЬНОЇ) ВЛАСНОСТІ: КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Антошкіна В.К., к.ю.н., доцент, Бердянський університет менеджменту и бизнесу
Фролов Ю.М., к.ю.н., доцент, Бердянський університет менеджменту и бизнесу

Після таких невід'ємних прав людини, як право на життя і свободу, найважливішим невід'ємним її правом є право власності. Право власності належить до природних прав людини, є абсолютним правом і ніхто не може його порушувати. Право власності - це приватне право, але воно має забезпечувати і публічний інтерес.

Реформування економіки України передбачає корінні перетворення у відносинах власності. При цьому з'являються принципово нові явища, які вимагають глибокого теоретичного осмислення і наукового тлумачення. Одним з таких нових моментів є те, що становлення ринкових форм господарювання передбачає існування та тісне переплетіння двох типів власності: приватної і суспільної (публічної).

Мета статті: розглянути право користування людини і громадянина об'єктами суспільної (публічної) власності та надати видову характеристику цього права з точки зору конституційно-правової науки.

Якщо питання щодо права приватної власності людини і громадянина певною мірою знайшли своє наукове відображення у конституційно-правовій літературі, то проблематика права людини і громадянина користуватися об'єктами суспільної (публічної) власності фактично випадає з поля зору дослідників. У більшості наукових робіт, присвячених правам та свободам людини і громадянина, зокрема, економічним правам та свободам, або взагалі не згадується про наявність цього права [1], або лише констатується його існування, позбігається будь-яка характеристика [2, с. 29; 3]. Це обумовлене як неадекватним науковим тлумаченням категорії “публічна (суспільна)

власність”, її диференціації, так і відсутністю законодавчо встановленого механізму реалізації права людини і громадянина на користування її об’єктами.

До того ж до недавнього часу в літературі приватна і публічна (суспільна) власність розглядалися як антиподи, тобто такі, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Навіть і сьогодні на подібні міркування можна натрапити в окремих роботах, в тому числі і підручниках. Наприклад, у книзі “Основи підприємницької діяльності” під редакцією професора М.В. Власової зазначається, що “відносини власності можна представити як два полюси, на одному з яких – приватна власність, а на іншому – суспільна власність” [4, с. 31]. Цей приклад вже став класичним, але це міркування заслуговує на увагу, якщо співвідношення приватної і публічної власності розглядати в межах української держави, або держав СНД.

Подібне протиставлення двох типів власності не можна визнати правомірним. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що у цивілізованому суспільстві поруч існують різні форми і типи власності, органічно доповнюючи одна одну й урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. В кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності. Однак технологічний процес окремих галузей суспільного і державного життя вимагає усупільнення широкого кола об’єктів власності в рамках громадянського суспільства (загальнонародна власність), держави (державна власність) та певного локально-окресленого соціуму (комунальна власність).

Свого часу в нашій країні протиставлення приватної і суспільної власності негативно позначилося на господарській практиці. Пряме насильне усунення приватних форм господарювання стало відчутним фактором гальмування економічного розвитку.

Таким чином, приватну і суспільну власність не варто протиставляти, не слід також вважати, що одна з них більш прогресивна, а інша – регресивна. Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності. Проте це не означає, що одна з них може бути переважаючою в окремі періоди і етапи розвитку економіки [5, с. 86].

Також слід зазначити, що традиційно у науковій літературі і законодавстві державна та загальнонародна власність обожнювалися, розглядалися як рівнозначні поняття. Дане положення було безпосередньо закріплене у частині першій ст.10 Конституції СРСР 1977 року. Однак трактування державної власності як “загального надбання всього радянського народу” було не лише абстрактною декларацією; воно ґрунтувалося на змішуванні економічних та юридичних відносин та їхніх суб’єктів.

За цього підходу під загальнонародною власністю розумілися економічні відносини привласнення (приналежності) матеріальних благ, передусім основних засобів виробництва, всьому народові у цілому, тобто своєрідна вища форма колективного привласнення (власності у економічному сенсі). Під державною власністю розумілися правовідносини, які оформлювали та закріплювали належність цих матеріальних благ державі як реальному представникові загальнонародного колективу-власника у конкретних майнових відносинах (по суті право власності). Але економічні та правові відносини власності не співпадають, як і народ та держава у якості їхніх суб’єктів [6, с. 59].

Сучасний період конституційного будівництва в Україні характеризується якісно новими підходами у взаємовідносинах людини, суспільства та держави, в тому числі у регулюванні права власності цих суб’єктів. Як зазначено у частині третій ст. 41 Конституції України “громадяни для задоволення своїх потреб можуть користуватися об’єктами права державної та комунальної власності відповідно до закону”. Крім того, відповідно до частини другої ст. 13 Конституції України “кожний громадянин має право користуватися природними об’єктами права власності народу...”.

Згідно зі ст. 9–10 Закону України “Про власність” земля, надра, повітряний простір, водні та інші природні ресурси її і континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони є об’єктами права виключної власності всього народу України.

Таким чином, законодавство України встановлює три форми публічної (суспільної) власності: власність Українського народу (загальнонародна власність); власність Української держави (державна власність); комунальна власність (власність територіальних громад), розмежовує об’єкти цих форм власності, а також певною мірою окреслює механізм реалізації суб’єктами права суспільної (публічної) власності своїх прерогатив у відношенні цих об’єктів.

Аксіоматично, що у демократичному суспільстві та соціально-орієнтованій державі суб’єктами права публічної (суспільної) власності повинні виступати окремі особистості. В Україні такими суб’єктами виступають: “громадяни України всіх національностей” як суб’єкти права користування об’єктами власності Українського народу; громадяни України як суб’єкти користування об’єктами державної власності (власності Української держави); громадяни України – члени відповідних територіальних громад як суб’єкти користування об’єктами комунальної власності (власності територіальних громад).

Що ж слід вкладати у зміст категорій “публічна (суспільна) власність”, “право користування об’єктами публічної (суспільної) власності”? На жаль сучасна конституційно–правова наука не дає будь–яких відповідей на дані запитання.

На нашу думку, публічна (суспільна) власність – це сукупність матеріальних благ які належать громадянському суспільству та суспільні відносини, які виникають з приводу цих благ.

Звідси під правом публічної (суспільної) власності слід розуміти природну можливість громадянського суспільства безпосередньо або через суб’єктів публічної влади набувати, володіти, користуватися, розпоряджатися та захищати певні майнові блага.

За своєю суттю право публічної (суспільної) власності являє собою визнані та гарантовані Конституцією та законами України можливості громадянського суспільства безпосередньо або через суб’єктів публічної влади набувати, володіти, користуватися, розпоряджатися певним майном та охороняти його.

За своїм змістом право публічної (суспільної) власності являє собою визнані та гарантовані Конституцією та законами України правомочності суб’єктів публічної влади з набуття, володіння, користування, розпорядження та захисту майна яке належить громадянському суспільству.

За своєю формою право публічної (суспільної) власності – це міра або образ (спосіб, форма) поведінки, волевиявлення суб’єктів публічної влади щодо майна яке належить громадянському суспільству.

Важливо зазначити, що публічна (суспільна) власність є складною структурованою системою суспільних відносин, враховуючи, що учасниками (суб’єктами) процесів привласнення у даному випадку є не окремі розрізнені індивіди, а обумовлена різноплановими соціальними зв’язками система груп та верств населення, а також сформованих ними органів та посадових осіб публічної влади. Також можна говорити й багатоманітність видів публічної (суспільної) власності, яка обумовлена варіативністю та різноплановістю її об’єктів. Але, якщо мова йде саме про систему, а не про безсистемний конгломерат, то це означає, що елементи (суб’єкти і об’єкти), які входять до неї характеризуються певними відношеннями субординації: деякі з них є головними, пріоритетними, визначальними, а інші – похідними, залежними.

Видами публічної (суспільної) власності є власність Українського народу, державна та комунальна власність. Первинними суб’єктами права публічної

(суспільної) власності є громадянське суспільство, Український народ, Українська держава та територіальні громади.

Приоритетним видом публічної (суспільної) власності є власність Українського народу. Під правом власності Українського народу слід розуміти сукупність матеріальних благ які належать Українському народу та суспільні відносини, які виникають з приводу цих благ. У науковій літературі означена проблематика здебільше знайшла своє висвітлення у цивілістиці, або при дослідженні екологічно–правового статусу людини в Україні [7]. Однак, саме конституційно–правове бачення цих питань повинно мати вихідне теоретико–методологічне та прикладне значення у визначенні системи прав та свобод людини і громадянина, зокрема, економічних прав та свобод.

Конституція України проголошує право власності на природні ресурси Українського народу, який має суверенне право на володіння, користування та розпорядження природними багатствами країни. Відповідно до ст.13 Основного Закону України земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу. Аналогічна норма міститься у ст. 324 Цивільного кодексу України.

Об'єктами права власності Українського народу перш за все є природні ресурси, які знаходяться на території України в межах її державних кордонів. Щодо таких об'єктів, як природні ресурси континентального шельфу України та виключної (морської) економічної зони, то спираючись на відповідні положення міжнародно–правові акти у цій сфері, зокрема, Женевську конвенцію про континентальний шельф (1958 р.), Конвенцію ООН з морського права (1982 р.), зазначимо, що природні ресурси континентального шельфу включають мінеральні та інші неживі ресурси морського дна та його надр, а також живі організми, що відносяться до категорії “сидячих видів”, тобто організми, що в період. Коли можливий їх промисел, перебувають у стані нерухомості на морському дні чи під ним, або ж не здатні пересуватися інакше, ніж знаходячись у постійному фізичному контакті з морським дном чи його надрами. Україна як прибережна держава здійснює над континентальним шельфом суверенні прав з метою його розвідки та розробки природних ресурсів.

Права Українського народу на континентальний шельф не стосуються правового статусу вод, що його покривають, і повітряного простору. Згідно з відповідними міжнародно–правовими нормами суверенні права України на природні ресурси її континентального шельфу є виключними у тому розумінні, що навіть, якщо Україна не розробляє ці ресурси чи не здійснює розвідки шельфу, ніяка інша держава не може здійснювати такі дії, не маючи певним чином оформленої згоди України.

Особливим статусом користується й виключна (морська) економічна зона, яка згідно із ст. 55 Конвенції з морського права являє собою район, що знаходиться за межами територіального моря і прилягає до нього. Ця зона завширшки не може перевищувати 200 морських миль, що вираховуються від вихідних ліній, від яких вимірюється територіальне море. Її спеціальний правовий режим визначається нормами міжнародного права.

Український народ у виключній економічній зоні має суверенні права на розвідку, розробку і збереження природних ресурсів – живих і неживих – у водах, що покривають морське дно, на морському дні та в його надрах, а також на управління цими ресурсами та здійснення інших видів діяльності з економічної розвідки чи розробки зазначеної зони, як–от: виробництво енергії шляхом використання води, течій та вітру.

Право власності Українського народу на природні ресурси знайшло свій розвиток у чинному законодавстві. Це положення, зокрема, закріплене у ст. 1 Закону “Про власність”, ст. 4 Закону “Про охорону навколишнього природного середовища”, а

також стосовно кожного природного ресурсу відповідними кодексами чи законами, а саме: ст. 6 Водного кодексу України, ст. 6 Лісового кодексу, ст. 4 Кодексу України про надра тощо. На відміну від інших природноресурсових кодексів (законів) Закон “Про тваринний світ” не містить категоричного твердження про виключну власність Українського народу на об’єкти тваринного світу. І хоча у преамбулі до цього закону тваринний світ проголошується національним багатством України, в певних межах дозволяється право колективної та приватної власності на окремі об’єкти тваринного світу.

Слід зазначити, що не зважаючи на конституційний припис про те, що кожний громадянин має право користуватися природними об’єктами права власності народу відповідно до закону, більшість нормативних актів, на жаль, фактично не передбачають або абсолютно ігнорують механізми реалізації Українським народом та безпосередньо “громадянами України всіх національностей” цих суверенних прав. Типовим прикладом, такого ставлення держави до цих прав є відповідні правоположення Земельного кодексу України. Так, виходячи з аналізу суперечливого характеру норм ст. 13 та ст. 14 Конституції України, В.Ф. Погорілко зазначав, що право власності Українського народу на землю та інші природні ресурси, відповідно до ст.13 Конституції України, є природним правом Українського народу так само як і право на владу; своєю чергою природне право має перевагу над іншими правами. Тому засадничою підвалиною Земельного кодексу мала стати насамперед ст. 13 Конституції України. Прийнявши за основу ст. 14 Конституції, законодавець по суті зігнував волю народу (Конституцію) та його природне право на власність, що методологічно й теоретично є помилковою, наслідки якої далекосяжні: адже невизнання Земельним кодексом природного права Українського народу на землю – це водночас ігнорування його прав на інші природні ресурси [8, с. 93-94].

По іншому на означену проблему дивиться В.І. Семчик, на думку якого конституційні правоположення ст. 13 та ст. 14 означають, що земля у суспільних відносинах розглядається як об’єкт природи, територія держави та регіонів, як місце для розташування населених пунктів та промислових об’єктів та як основний засіб виробництва у сільському господарстві. Слід, якщо на землі складаються різнопланові суспільні відносини, то є і різні суб’єкти цих відносин. згідно ст. 13 Конституції Український народ виступає суб’єктом права власності на землю, яка складає територію України, обмежену кордонами з іншими державами, а у внутрішніх відносинах відмежовує одну територіальну громаду від іншої. Це конституційна норма та норма про місцеве самоврядування. У господарських та інших економічних відносинах земля набувається у власність громадянами, юридичними особами та державою виключно у порядку, який встановлено законами України. У першому випадку земельні відносини, у тому числі відносини власності на землю Українського народу, регулюються конституційними нормами та нормами органів місцевого самоврядування, у другому випадку – нормами земельного права.

Звідси, на думку цього вченого, між статтями 13 та 14 колізії немає. Норму ст. 13 слід розглядати як право Українського народу на всю земельну територію України, обмежену кордонами від інших держав. Земля як об’єкт конституційного права пов’язана з суверенітетом України, який розповсюджується на всю її територію, тобто на землю, води, ліси та інші природні ресурси у межах кордонів України. Конституція України (ст. 13) відображає відношення Українського народу, відношення держави до землі як всієї території країни, а не права власності окремих громадян та юридичних осіб на окремі земельні ділянки. Вона визначає просторові кордони держави, яка у межах існуючих кордонів є цілісною та недоторканою. Вона відображає право народу на всю цілісну земельну територію як вираження політичного панування держави України над певною частиною Земної кулі, як право держави та її уповноважених

органів здійснювати у відношенні землі передбачені законами правомочності власника. Це означає, за словами В.І. Семчика, що Український народ як суб'єкт права власності на землю у межах держави та адміністративно-територіальних утворень має право у повній мірі розпоряджатися належними народу землями: надавати їх у постійне та тимчасове користування (в оренду), або передавати окремі ділянки у приватну власність громадян та юридичних осіб, або продати їх. Це виключне право власності Українського народу, яке здійснюється від його імені органами державної влади та місцевого самоврядування. Слід, констатує В.І. Семчик, вирішити питання про передачу земельних ділянок у приватну власність або про продаж їх можна лише за законом, який прийнятий від імені власника Верховною Радою України [9].

Думається, що більш привабливою у цьому випадку є позиція В.Ф. Погорілка. Не зважаючи на ґрунтовне пояснення концептуальних питань права власності на землю, В.І. Семчик по суті не дає відповідей на ряд принципових питань. Так, не можна не звернути увагу на те, що ні конституційне закріплення загальнонародної власності на природні ресурси СРСР у минулому, ні сучасне законодавче закріплення належності природних ресурсів Українському народу абсолютно не передбачають механізму здійснення правомочностей власника народом як суб'єктом-носієм цього права.

По-друге, природною є постановка питання – коли та у якому порядку Український народ делегував свої повноваження власника на природні ресурси органам державної влади та місцевого самоврядування? Інакше кажучи, немає тут підміни права народної власності державною, чиновницькою власністю на головні природні багатства країни? Крім того, межі здійснення правомочностей власника на природні ресурси органами державної влади та місцевого самоврядування визначені не конституційними нормами, а поточним законодавством, яке приймається тим ж саме органами державної влади [10, с. 105].

У зв'язку з цим зазначимо, що незважаючи на законодавче закріплення права “кожного громадянина користуватися природними об'єктами права власності Українського народу відповідно до закону” (ч.3 ст. 324 Цивільного кодексу України), ефективних механізмів реалізації права користування об'єктами власності Українського народу на конституційному рівні не передбачається. Від імені громадянського суспільства права власника на об'єкти власності Українського народу здійснюють Верховна Рада України та місцеві ради. У той же час, кожен громадянин України особисто та через громадські організації, трудові колективи, територіальні громади має право брати участь у розгляді місцевими радами і Верховною Радою України питань, пов'язаних з використанням та охороною природних ресурсів, і вимагати від інших громадян та організацій дотримання правил природокористування та екологічної безпеки, а також вимагати накладення заборони на діяльність підприємств, установ, організацій, громадян, що завдають шкоди навколишньому середовищу.

Звичайно, малоімовірно, що на практиці будь-який бажаючий громадянин зможе прийняти участь у розгляді цих чи інших питань місцевою, а тим більше Верховною Радою України: цьому заважатимуть такі буденні речі, як пропускний режим та невідповідність певних інструкцій букві і духу Закону. Але кожному, мабуть, приємно вважати, що він все ж таки має таке право.

До речі, в парламенти США, Швеції, Франції, Болгарії, Угорщини, Польщі вхід для всіх громадян і навіть іноземців вільний, і це нікого не дивує: громадяни використовують надані їм права. Більше того: в США і Швеції дозволяється присутність громадян на пленарних засіданнях парламентів, а в США, Франції, Болгарії Польщі – на засіданнях парламентських комітетів навіть при тому, що законодавство цих країн такої можливості не передбачає. Заради справедливості зазначимо, що у Франції та Угорщині публіка допускається на місця для відвідувачів лише на короткий

час, при цьому законодавство Угорщини передбачає складну процедуру отримання перепустки, а за французькою конституцією кожна з обох палат парламенту (Національні збори і Сенат) може оголосити про закриті засідання на вимогу прем'єр-міністра або десятої частини депутатів.

За загальним правилом, закріпленим Конституцією України, такі об'єкти права власності Українського народу як природні ресурси можуть надаватися громадянам лише на умовах користування. Певні винятки з цього правила стосуються земельних ресурсів, а також окремих об'єктів тваринного світу.

Чинне законодавство про охорону навколишнього природного середовища розрізняє загальне і спеціальне природокористування громадян. Загальне користування природними ресурсами здійснюється з метою задоволення життєво необхідних потреб громадян (естетичних, оздоровчих, рекреаційних, матеріальних та ін.). Його суб'єктами є всі без винятку громадяни. За загальне природокористування не стягується плата і для його здійснення не потрібно отримувати спеціальні дозволи (ліцензії). Реалізація права загального користування природними ресурсами не пов'язана із їх закріпленням за окремими особами. Прикладами загального природокористування є купання у водоймах, плавання на човнах, аматорське та спортивне рибальство у водоймах загального користування, водопій тварин, збирання у лісах грибів тощо. Треба мати на увазі, що загальне використання об'єктів тваринного світу може відбуватися лише за умови їх невилучення з природного середовища.

Спеціальне природокористування в більшості випадків здійснюється не всіма громадянами, а лише тими, котрі спеціально визначені в законодавстві. Це, як правило, господарючі суб'єкти, що здійснюють природокористування у процесі свої підприємницької чи іншої господарської діяльності. Спеціальне природокористування здійснюється за плату і на підставі дозволів (ліцензій), порядок видачі яких регулюється Кабінетом Міністрів України. Спеціальне природокористування у більшості випадків пов'язане із закріпленням відповідних природних ресурсів за конкретними користувачами і з використанням технічних пристроїв чи споруд [11, с. 52].

Так, наприклад, згідно ст. 32 Кодексу України про надра [12] громадяни України – користувачі надр мають право здійснювати на наданій їм ділянці геологічне вивчення, розробку родовищ корисних копалин та інші роботи згідно з умовами ліцензії; розпоряджатися видобутими корисними копалинами на власний розсуд; здійснювати в разі потреби консервацію наданого у користування родовища корисних копалин або його частини зі збереженням права на подальшу розробку тощо.

Згідно Лісового кодексу України [13] постійні лісокористувачі мають право на ведення у встановленому порядку лісового господарства; на першочергове спеціальне використання у встановленому порядку лісових ресурсів, користування земельними ділянками лісового фонду для потреб мисливського господарства, культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних і туристичних цілей, проведення науково-дослідних робіт; право власності на заготовлену продукцію і доходи від її реалізації (крім доходів з реалізації продукції, одержаної від догляду за лісом та інших лісгосподарських заходів) тощо.

Право користувачів об'єктами тваринного світу визначено у ст. 25 Закону України “Про тваринний світ” [14], згідно з якою користувачі мають право у встановленому порядку здійснювати спеціальне використання об'єктів тваринного світу; власності на добуті в законному порядку об'єкти тваринного світу і доходи від їх реалізації тощо.

Що стосується статусу людини і громадянина в галузі природно-заповідної діяльності, то згідно зі ст. 10 Закону України “Про природно-заповідний фонд України” [15] громадяни України щодо охорони і використання територій та об'єктів

природно–заповідного фонду мають право брати участь в обговоренні проектів законодавчих актів із питань розвитку заповідної справи, формування природно–заповідного фонду; брати участь у розробці та реалізації заходів щодо їх охорони та ефективного використання, запобігання негативного впливу на них господарської діяльності; вносити пропозиції щодо включення до складу об'єктів природно–заповідного фонду найцінніших природних територій та об'єктів тощо.

Таким чином, можна зробити висновок, що громадяни України мають широке коло економічних прав щодо користування об'єктами власності Українського народу. Однак, з метою підвищення ефективності впливу окремої особистості на економічні відносини цього виду власності, включення кожного громадянина у загальнонаціональні економічні процеси, доцільно утворити цілісну та взаємоузгоджену систему нормативно–правових та організаційно–правових механізмів та гарантій реалізації права людини і громадянина на участь в управлінні об'єктами права власності Українського народу. Також громадяни України наділяються широким колом прав щодо користування об'єктами державної та комунальної власності.

Ст. 33–34 Закону “Про власність” визначені об'єкти права державної власності. При цьому загальнодержавну власність складають земля; майно, що забезпечує діяльність Верховної Ради України та утворюваних нею державних органів; майно Збройних Сил, органів державної безпеки, прикордонних і внутрішніх військ; оборонні об'єкти; єдина енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне значення; кошти державного бюджету; Національний банк, інші державні банки та їх установи і створювані ними кредитні ресурси; державні резервні, страхові та інші фонди; майно вищих і середніх спеціальних навчальних закладів; майно державних підприємств; об'єкти соціально–культурної сфери; інше майно, що становить матеріальну основу суверенітету України і забезпечує її економічний та соціальний розвиток. У наведеному переліку об'єктів права державної власності можна виділити дві категорії майна, а саме майно, яке взагалі не може бути у власності інших суб'єктів права власності (наприклад, оборонні об'єкти, Національний банк); майно, яке в принципі може бути у власності інших суб'єктів, але в даному випадку, за своїм функціональним призначенням покликане забезпечувати загальнодержавні інтереси. Тобто, рядом об'єктів державної власності не можуть користуватися внаслідок їхнього особливого функціонального призначення. Щодо інших (наприклад, заклади народної освіти, охорони здоров'я, шляхи, мости, місця загального відпочинку тощо) громадяни можуть користуватися як безкоштовно, так і за плату в порядку і за умов, встановлених органами, що управляють державним майном.

Щодо права людини і громадянина на користування об'єктами комунальної власності, слід зазначити, що комунальна власність є публічною формою власності, тобто соціально–економічним відношенням, яке виникає при задоволенні публічних інтересів територіальних громад як первинних суб'єктів місцевого самоврядування в Україні. Під територіальною громадою в юридичній літературі прийнято розуміти вид територіальної спільності, що складається з фізичних осіб – жителів, що постійно мешкають, працюють на території села або добровільного об'єднання в спільну громаду кількох сіл, селища або міста, безпосередньо або через сформовані ними муніципальні структури вирішують питання місцевого значення, мають спільну комунальну власність, володіють на даній території нерухомим майном, сплачують комунальні податки та пов'язані територіально–особистими зв'язками системного характеру [16, с. 56]. Іманентною ознакою таких соціальних утворень виступає комунальна власність. Її наявність та управління нею не може бути байдужим місцевим жителям [17, с. 265]. Право комунальної власності дозволяє власнику – місцевому населенню, його уповноваженим органам володіти, користуватися та розпоряджатися

комунальним майном в інтересах конкретної територіальної громади. Також територіальна громада має право на формування власного бюджету, створення позабюджетних, валютних, страхових, резервних та інших цільових фондів грошових ресурсів. Територіальна громада є суб'єктом підприємницької діяльності у сфері надання громадських послуг. Тільки у рамках соціальної спільноти, якій надано економічну автономію, жителі-члени територіальної громади мають реальну можливість самостійно будувати собі життя, не сподіваючись виключно на дозовану допомогу держави. У рамках територіальної громади люди вчаться господарювати і здійснюють реальне господарювання, безпосередньо керують фінансовими справами. Отже, через громаду здійснюється пряме, безпосереднє управління значною частиною справ усього суспільства. Саме у такій громаді здійснюється реалізація більшості соціально-економічних прав людини і громадянина [16, с. 69-70].

Право комунальної власності є одним з найскладніших серед конституційних та речових прав. Воно дозволяє власнику – місцевому населенню, його уповноваженим органам володіти, користуватися та розпоряджатися муніципальним майном у інтересах конкретної територіальної громади. Однак, правоздатність місцевого населення та його органів має певні особливості, пов'язані з тим, що місцеве самоврядування (як і держава) є суб'єктом публічного права, носієм влади, формою народовладдя, каналом реалізації суверенної влади народу.

У даний час в Україні інститут комунальної власності, його визнання на конституційному рівні та введення у цивільний обіг, питання управління об'єктами комунальної власності у законодавстві вирішенні достатньо суперечливо та непослідовно. Досі у профільному Законі “Про власність” комунальна власність розглядається як вид державної власності. У той же час, Конституція та Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” розглядають її як самостійний вид публічної власності. Причому під правом комунальної власності законодавець розуміє право територіальної громади володіти, доцільно, економічно, ефективно користуватися і розпоряджатися на свій розсуд і в своїх інтересах майном, що належить їй, як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування.

Звідси постає питання щодо суб'єктно-об'єктної характеристики цього права, її конституційно-правової регламентації, сутнісної, змістовної та параметральної визначеності. Так, Конституція України (ст. 142,143) та Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” (ст.1) закріпили у якості первинних суб'єктів права комунальної власності територіальні громади, тобто місцеві спільноти жителів, чию юридичну особу власно кажучи персоніфікують територіальні громади. Від імені та в інтересах територіальних громад відповідно до закону правомочності щодо володіння, користування та розпорядження об'єктами права комунальної власності, в тому числі виконання усіх майнових операцій, передачі об'єктів права комунальної власності у постійне або тимчасове користування юридичним та фізичним особам, здавання їх в оренду, продажу і купівлі, використання як застави, вирішення питань їхнього відчуження, визначення в угодах та договорах умов використання та фінансування об'єктів, що приватизуються та передаються у користування і оренду тощо здійснюють відповідні органи місцевого самоврядування.

Законодавством визначально презюмується, що органи місцевого самоврядування здійснюють від імені місцевого населення правомочності володіння, користування, розпорядження комунальним майном на свій розсуд та в інтересах місцевого населення, у тому вигляді, в якому вони представляють дані інтереси. Із врахуванням цього, якщо місцеве населення у сфері відносин комунальної власності виступає первинним власником, то органи місцевого самоврядування можуть бути визначені як публічні власники, тобто органи, які не тільки здійснюють повноваження первинного власника, але й формулюють його інтереси, ототожнюють свої вольове бачення з

баченням населення [18, с. 354]. В той же час, чіткого механізму реалізації цього права безпосередньо територіальною громадою та форм участі громадянина в управлінні об'єктами права комунальної власності на жаль не утворено.

Об'єктами права комунальної власності територіальних громад є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, підприємства, установи та організації, в тому числі банки, страхові товариства, а також пенсійні фонди, частку в майні підприємств, житловий фонд, нежитлові приміщення, заклади культури, освіти, спорту, охорони здоров'я, науки, соціального обслуговування та інше майно і майнові права, рухомі та нерухомі об'єкти, визначені відповідно до закону як об'єкти права комунальної власності, а також кошти, отримані від їх відчуження.

Слід зазначити, що єдиного закону, який би з можливою повнотою встановлював умови і порядок користування громадянами об'єктами права державної та комунальної власності, на сьогодні не існує. Є чинними лише окремі норми розрізаних актів законодавства, які регулюють ці питання. Це, наприклад, норми Земельного і Житлового кодексів України, Основ законодавства України про охорону здоров'я і про культуру, законів України "Про освіту", "Про зв'язок", "Про транспорт" та деякі інші. Тому, у подальшому у новому Законі "Про власність", а також у спеціальних Законах "Про державну власність" та "Про комунальну власність" доцільно розробити цілісний механізм реалізації та гарантування конституційного права громадян на участь в управлінні об'єктами права державної та комунальної власності.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено право пользования человека и гражданина объектами общественной (публичной) собственности и предоставлена видовой характеристика этого права с точки зрения конституционно-правовой науки.

SUMMARY

In the article a right for the use of man and citizen is considered by the objects of communal (public) property and specific description of this right is given from the point of view constitutionally-legal science.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Права человека. / Отв. ред. Е.А. Лукашева. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 573 с.
2. Погорілко В.Ф., Головченко В.В., Сірий М.І. Права та свободи людини і громадянина в Україні. – К.: Ін-юре, 1997. – 53 с.
3. Семчик В.І. Право власності за Конституцією України. – К., 1997. – 36 с.
4. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. проф. М.В. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 400 с.
5. Ніколенко Ю.В., Ніколенко І.Ю. Теоретичні аспекти реформування власності в Україні // Економіко–правові проблеми трансформації відносин власності в Україні: Зб. наук. праць Інституту приватного права і підприємництва АПрН України. – К., 1997. – С. 84-90.
6. Суханов Е.А. Лекции о праве собственности. – М.: Юрид. лит-ра, 1991. – 238 с.
7. Малишко М.І. Екологічно–правовий статус людини в Україні. – К.: МАУП, 2001. – 18 с.
8. Бусуйок Д.В. Методологічний семінар з проблем реалізації Земельного кодексу України // Часопис Київського університету права. – 2002. – № 2. – С. 93–94.
9. Семчик В.І. Ещё раз о праве собственности на землю // Голос Украины. – 2002. – 19 июля.

10. Каракаш И. Права человека на пользование природной средой в международных документах и национальном законодательстве // Юридический вестник. – 1998. – № 4. – С. 103-107.
11. Коментар до Конституції України / За ред. В.Ф. Опришка, Л.Є. Горьового, М.І. Корнієнко та ін. – К.: Ін-т законодавства ВР України, 1996. – 376 с.
12. Кодекс України про надра від 27 липня 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 36. – ст. 340.
13. Лісовий кодекс України від 21 січня 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 17. – ст. 99.
14. Про тваринний світ: Закон України від 3 березня 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 18. – ст. 191.
15. Про природно-заповідний фонд України: Закон України від 16 червня 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 34. – ст. 502.
16. Батанов О.В. Територіальна громада – основа місцевого самоврядування в Україні. – К.: Інститут держави і права ім. В.М.Корецького НАН України, 2001. – 260 с.
17. Баранчиков В.А. Муниципальное право. – М.: Юнити -Дана, 2000. – 383 с.
18. Выдрин И.В., Кокотов А.Н. Муниципальное право России. – М.: Норма, 1999. – 386 с.

Надійшла до редакції 12.03.2008 року

УДК 346.12:64:339.187.6

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛІЗИНГУ У КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО МІСТА

Джабраїлов Р.А., старший науковий співробітник ІЕПД НАН України, к.ю.н.
Уханьова О.О., помічник судді Господарського суду Донецької області

На сьогодні перед органами місцевого самоврядування багатьох міст України постає питання пошуку фінансових ресурсів потрібних для вирішення проблем розвитку комунального господарства міста. При цьому залучати кошти потрібно саме на інвестиційній основі, у чому зацікавлені власне органи місцевого самоврядування, оскільки запозичення коштів на ринку фінансових послуг на даний час є стратегічно невірним та значно обтяжує місцевий бюджет. Практикою господарювання вироблено значний комплекс засобів активізації приватної ініціативи саме у публічному секторі економіки, до яких можна віднести закріплені у чинному господарському законодавстві України правові інститути оренди, концесії, лізингу державного та комунального майна. Зокрема, окремого наукового дослідження потребують питання залучення інвестицій у комунальне господарство міста на лізинговій основі, про що йтиметься у даній статті.

В цілому питання господарсько-правового регулювання лізингових відносин розв'язувалися у працях провідних українських і зарубіжних учених: Т.Є. Абової, А.Г. Бобкової, В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана І.Є. Замойського, Г.Л. Знаменського, О.С. Іоффе, А.Г. Барабаш, В.П. Єфімочкина, В.В. Лаптева, В.К. Мазутова, І.А. Танчука, О.О. Чувпила, В.С. Щербини, В.В. Вітрянського, В.Д. Газман, В.А. Горемікіна, М. Джованьоллі, О.В. Кабатової, А.Л. Смирнової, В. Хойер, О.М. Чекмарьової, Х.Й. Шпітлера та ін. Проте недостатньо вивченими і такими, що вимагають подальшого

наукового аналізу, є питання визначення лізингу як господарсько-правової конструкції залучення інвестицій у комунальне господарство міста.

Метою дослідження є розробка науково-прикладних положень щодо удосконалення правових засад впровадження лізингу у комунальне господарство міста.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

проаналізовано чинне законодавство з досліджуваної тематики;

визначено шляхи вдосконалення нормативного забезпечення передачі у лізинг об'єктів комунальної власності територіальної громади міста.

Перш за все треба звернути увагу, що на сьогодні в Україні майже відсутні дослідження з питань впровадження лізингу у відносини комунальної власності міста. За таких обставин доводиться виступати дещо у ролі першопрохідця у цьому напрямку, хоча треба зізнатися, що така ситуація обумовлена складністю відносин у комунальному господарстві та специфікою комунальної власності як такої. Крім того, існує певний брак нормативного забезпечення передачі у лізинг об'єктів комунальної власності або залучення у комунальне господарство інвестицій на лізинговій основі.

В цілому лізингові відносини отримали певну правову регламентацію на рівні законів та підзаконних нормативних актів. Зокрема, можна відзначити Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 р., Господарський та Цивільний кодекси України від 16.01.2003 р. та численні підзаконні нормативні акти України у частині функціонування елементів інституціональної інфраструктури. Крім того, Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг від 28.05.1988 р., а також є учасницею Конвенції про міждержавний лізинг від 25.11.1998 р. При цьому треба пам'ятати, що у разі виникнення протиріч між положеннями міжнародних конвенцій та актами національного законодавства Україна пріоритетними є положення міжнародних документів, про що свідчить міжнародна практика, Конституція та закони України.

Начебто відповідна правова база у сфері лізингу сформована, проте дуже скоро виявляється її мізерність під час застосування положень лізингового законодавства до відносин, що складаються саме у комунальному господарстві, хоча аналогічна ситуація спостерігається і з передачею у лізинг об'єктів державної власності. Зокрема, у Законі України «Про фінансовий лізинг» закріплено наступне положення про те, що майно, що перебуває *в державній або комунальній власності* та щодо якого відсутня заборона передачі в користування та/або володіння, може бути передано в лізинг у порядку, встановленому цим Законом (ч. 3 ст. 3) [1]. Відповідно до ч. 4 ст. 292 Господарського кодексу України (далі – ГК України) майно, яке є державною (комунальною) власністю, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном, відповідно до закону [2]. При цьому не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки, інші природні об'єкти, а також цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів (ч. 5 ст. 292 ГК України, ч. 2 ст. 807 Цивільного кодексу України).

В цілому вищеприведений аналіз чинного законодавства України свідчить про можливість передачі комунального майна у лізинг, проте встановлює певні заборони щодо конкретних груп об'єктів, а саме: природні об'єкти та цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів. При цьому цей перелік може бути розширений в силу закону або за рішенням органу місцевого самоврядування, зокрема, міста. Це прямо впливає із змісту норм чинного законодавства України. Так, у Цивільному кодексі України (далі – ЦК України) зазначено, що не можуть бути предметом договору лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, *а також інші речі, встановлені законом* (ч. 2 ст. 807 ЦК України) [3]. У ГК України не визначено конкретного акту, у якому має бути застереження про заборону передачі комунального майна у лізинг, проте вказано, що об'єктом лізингу

може бути нерухоме і рухоме майно, призначене для використання як основні фонди, не заборонене законом до вільного обігу на ринку і *щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг*.

Звісно, такого роду різнобій у нормативних актах не дає чіткого уявлення щодо об'єкту лізингу та повноважень органів місцевого самоврядування щодо передачі об'єктів комунальної власності у лізинг. Звичайно, будь-який перелік об'єктів комунальної власності, які не підлягають передачі у лізинг, не буде вичерпним і мабуть недоцільно це робити, проте вважаємо за необхідне визначитися саме у якому конкретному акті мають бути відображені обмеження щодо передачі у лізинг тих або інших об'єктів державної та комунальної власності. На нашу думку, цілком логічно таким єдиним актом має бути Закон України «Про фінансовий лізинг», оскільки, по-перше, саме він виступає у якості спеціального акту по відношенню до ЦК України та ГК України, а, по-друге, більш вигідним з точки зору юридичної техніки є внесення змін у разі необхідності до закону аніж до кодифікованого акту. У зв'язку з цим необхідно внести зміни до ч. 2 ст. 807 ЦК України, зазначивши, що не можуть бути предметом договору лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також інші речі, *встановлені Законом України «Про фінансовий лізинг»*. При цьому, визначаючи у законі об'єкти комунальної власності, які не підлягають передачі у лізинг, треба враховувати певну юридичну самостійність органів місцевого самоврядування та в цілому відокремленість системи місцевого самоврядування від органів державної влади України. Проте не виключається можливість закріплення у законі обмежень щодо тих об'єктів комунальної власності, які суттєво визначають економічну самостійність та безпеку територіальної громади, зокрема місту.

На даний час лізинг у багатьох країнах визнається досить суттєвим джерелом інвестиційних ресурсів, а особливо коли доводиться говорити про комунальне господарство, що свідчить про необхідність у повній мірі використовувати потенціал цього правового засобу залучення інвестицій. У зв'язку з цим навряд чи можна погодитися з наявним у чинному законодавстві України підходом до обмеження передачі у лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів. Якщо можна зрозуміти обмеження щодо передачі в лізинг природних ресурсів (хоча і в цій сфері можна дискутувати, враховуючи сучасний зарубіжний досвід лізингових відносин), то заборону передачі в лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів важко усвідомити.

Дивує те, що коли ми маємо справу з орендою або концесією цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів чомусь це не викликає будь-яких заперечень з боку законодавця, проте передача таких об'єктів у лізинг заборонена. Можна лише здогадуватися, що головною причиною такої заборони виступає прихована можливість приватизації вказаних об'єктів, хоча відверто кажучи ступінь ризику не є вищим ніж у разі передачі цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів у оренду або концесію. Проте такі побоювання у певній мірі можна визнати виправданими, а тому засобом запобігання настанню несприятливих наслідків можна запропонувати передачу згаданих об'єктів у оперативний лізинг, який не передбачає передачу об'єкту лізингу у власність лізингоодержувача, що є немаловажним.

В свою чергу передача цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів у лізинг сприятиме у значній мірі оновленню основних виробничих фондів, на що сьогодні не вистачає бюджетних коштів. Після спливу терміну лізингу об'єкт лізингу буде повернений у власність територіальної громади міста у значно кращому матеріальному стані. При цьому у наукових виданнях лунають думки про можливість надання у лізинг цілих заводів [4, с. 38], як, наприклад,

за аналогією передають у оренду шахти – підприємства вугільної галузі [5, с. 373-375]. Зокрема, дослідники вказують, але на прикладі міжнародного лізингу, що Україна могла б брати в лізинг казеїнові, маслопереробні, маргаринові та інші заводи під гарантію уряду. Далі проголошується, що такою справою вже зайнялися приватні фірми, які пропонують казеїнові заводи, на так званих, компенсаційних умовах (угодах), прямо вказуючих на зв'язок між лізингом і цими угодами. При цьому останні є частиною першого, тільки плата за устаткування повинна повністю або частково видаватися за рахунок виробленої на цьому устаткуванні продукції [4, с. 38].

Слід зазначити, що передача у лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів є перспективним напрямком використання, зокрема, комунального майна. При цьому можна говорити про створення у подальшому лізингових підприємств, за аналогією з орендними підприємствами, діяльність яких регламентована у ст. 115 ГК України.

Лізинговим підприємством можна буде визнати підприємство, створене лізингоодержувачем на основі лізингу цілісного майнового комплексу існуючого державного або комунального підприємства чи майнового комплексу виробничого структурного підрозділу (структурної одиниці) цього підприємства з метою здійснення підприємницької діяльності. Лізингодавцями щодо майнових комплексів, які належать до державної або комунальної власності, можна визнати Фонд державного майна України і його регіональні відділення, а також органи, уповноважені Верховною Радою Автономної Республіки Крим, місцевими радами управляти майном, що належить відповідно Автономній Республіці Крим або є у комунальній власності. При цьому важливо зазначити, що передача у лізинг майнових комплексів не припиняє права власності на це майно, а передавати цілісні майнові комплекси у сублізинг забороняється. Як бачиться, вищенаведені положення щодо створення та діяльності лізингових підприємств мають бути віддзеркалені у відповідній статті ГК України, наприклад у ст. 115¹.

Варто звернути увагу на те, що прийняття вказаних положень потребуватиме відповідної кореляції з іншими нормативними актами, що стосуються, зокрема, управління об'єктами державної та комунальної власності. Так, необхідно чітко визначити повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування щодо передачі об'єктів державної і комунальної власності у лізинг. Перш за все мається на увазі внесення змін до Законів України «Про управління об'єктами державної власності» від 21.09.2006 р. та «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р., оскільки відповідно до ч. 2 ст. 19 Конституції України від 28.06.1996 р. органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені цією Конституцією та законами України.

У Законі України «Про управління об'єктами державної власності» термін «лізинг» зустрічається два рази, але ці згадування не пов'язані з визначенням повноважень органів державної влади щодо передачі державного майна у лізинг [6]. У зв'язку з цим можуть виникнути на практиці проблеми стосовно реалізації органами державної влади повноважень щодо передачі об'єктів державної власності у лізинг, що обумовлює необхідність внесення відповідних змін. Внесення аналогічних змін потребує Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», оскільки за текстом не зустрічається взагалі термін «лізинг», з відповідним визначенням органу місцевого самоврядування уповноваженого приймати рішення щодо передачі об'єктів комунальної власності у лізинг [7]. Звісно, що такими повноваженнями має бути наділена місцева рада і вона ними наділена, якщо виходити з розширеного тлумачення Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». В той же час «вузьке» розуміння норм вказаного Закону позбавляє органи місцевого самоврядування діяти у

межах Конституції та законів України, а саме такого тлумачення, як свідчить практика правозастосування, притримуються органи державної влади покликані здійснювати нагляд за дотриманням положень чинного законодавства України (зокрема, органи прокуратури).

На нашу думку, саме об'єктний та суб'єктний склади лізингових відносин у сфері комунального господарства обумовлюють специфіку правового регулювання цього виду лізингових відносин. При цьому правова регламентація лізингових відносин у сфері комунального господарства у межах Закону України «Про фінансовий лізинг» виявляється недостатньою, що обумовлює необхідність активізації з боку законодавця нормотворчої діяльності. Представляється, що настав час прийняти спеціальний акт у зазначеній сфері відносин, а саме Закон України «Про засади передачі об'єктів державної та комунальної власності у оперативний лізинг». В свою чергу не виключається можливість доповнення ГК України відповідними статтями, що стосуються передачі об'єктів державної та комунальної власності у оперативний лізинг.

Отже такий захід дозволить одночасно регламентувати порядок та визначити особливості передачі об'єктів державної та комунальної власності у оперативний лізинг та зберегти, власне кажучи, сам субінститут оперативного лізингу, який на даний час у наукових дослідженнях знаходиться під гострою критикою. Слід зазначити, що значна кількість дослідників категорично не підтримують поділ лізингу на фінансовий та оперативний.

Так, на думку М. Савранського оперативний лізинг втрачає порівняно з класичним розумінням лізингу щонайменше дві ознаки: по-перше, відсутність участі у лізингових відносинах продавця (постачальника) предмета лізингу; по-друге, як наслідок, лізинг втрачає фінансовий зміст, а лізингодавець таким чином перетворюється в «ательє прокату» [8, с. 249-250].

На думку професора В. Вітряньського, оперативний лізинг не може бути визнаний договором лізингу, оскільки у випадку з оперативним лізингом відсутня обов'язкова ознака договору лізингу – обов'язок лізингодавця придбати майно у визначеного продавця відповідно до вказівок лізингоодержувача [9, с. 249].

Не підтримує поділ лізингу на фінансовий і оперативний О. Іванов, обґрунтовуючи це тим, що оперативний лізинг не має нічого спільного з фінансовим лізингом. У оперативного лізингу відсутня така кваліфікуюча ознака лізингу, як участь в лізингових операціях продавця (постачальника) предмета лізингу. Щодо оперативного лізингу прямо зазначається, що лізингодавець на власний страх та ризик закупає майно, що передається в лізинг. Отже, лізингоодержувач у частині взаємовідносин з продавцем жодних прав і обов'язків не має. Він не може обирати продавця та, відповідно, укладати договір лізингу на основі здійсненого вибору. І як висновок, оперативний лізинг ні з теоретичного, ні з практичного погляду відносити до лізингу не можна [10, с. 26-28].

Досить своєрідну позицію щодо оперативного лізингу займає С. Корольов. На його думку, використання поділу лізингу на фінансовий і оперативний має значення лише для формування правил бухгалтерського обліку лізингових операцій, а такі терміни як «фінансовий лізинг» та «оперативний лізинг» мають бути виключені з положень законодавства [11, с. 113-114].

Як вказує В.С. Різник, аналогічне негативне ставлення до оперативного лізингу можемо віднайти в роботах інших авторів [12, с. 175]. У зарубіжній, зокрема німецькій доктрині цивільного права, превалує негативне ставлення до оперативного лізингу. Зокрема, як зазначає В. Флюм: «Якщо йдеться про лізинг, то розуміють лише так званий фінансовий лізинг» [13].

Слід зазначити, що існує поміркований підхід щодо сутності оперативного лізингу. Так, на думку Р. Томковіча, оперативний лізинг можливий як лізинг зі сплатою

неповної вартості, але майно, що повертається лізингодержувачем лізингодавцю зі спливом строку дії договору, не може більше передаватися цим лізингодавцем у лізинг (хоча може передаватися у володіння і користування на інших правових підставах, наприклад на підставі договору оренди) [14, с. 363]. У вітчизняних науково-теоретичних дослідженнях деякі автори не лише визнають категорію оперативного лізингу, але й пропонують критерії для відмежування від фінансового лізингу [15, с. 9].

Звісно, кожна думка, науковий підхід мають право на життя, проте вищепроведене дослідження свідчить про необхідність збереження у чинному законодавстві України субінституту оперативного лізингу, який можна ефективно використовувати під час передачі об'єктів державної та комунальної власності у лізинг. При цьому треба враховувати, що органи місцевого самоврядування можуть виступати не тільки у ролі лізингодавця, але і лізингодержувача у особі відповідної комунальної установи, що в цілому не суперечить Закону України «Про фінансовий лізинг». Відповідна інформація щодо цього викладена у окремих наукових публікаціях [16, с. 83-84].

Викликає занепокоєння і той факт, що лізинг як правова конструкція залучення інвестицій, у тому числі іноземного походження, на даний час не визнаний як такий у чинному інвестиційному законодавстві України. Зокрема, у Законах України «Про інвестиційну діяльність» та «Про режим іноземного інвестування» не має посилання на те, що лізинг є засобом залучення інвестицій, хоча за рівних умов концесія визнана як інструмент залучення іноземних інвестицій. Звісно, за таких умов важко говорити про залучення інвестицій у економіку України та ефективне вирішення назрілих проблем у комунальному господарстві, що обумовлює необхідність прийняття відповідних заходів щодо усунення виявлених недоліків.

Таким чином, підсумовуючи усе вищенаведене, можна дійти наступних *висновків*: на сьогодні в Україні майже відсутні дослідження з питань впровадження лізингу у відносини комунальної власності міста. За таких обставин доводиться виступати дещо у ролі першопрохідця у цьому напрямку, хоча треба зізнатися, що така ситуація обумовлена складністю відносин у комунальному господарстві та специфікою комунальної власності як такої;

аналіз чинного законодавства України свідчить про можливість передачі комунального майна у лізинг, проте встановлює певні заборони щодо конкретних груп об'єктів, а саме: природні об'єкти та цілісні майнові комплекси державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів. При цьому цей перелік може бути розширений в силу закону або за рішенням органу місцевого самоврядування, зокрема, міста;

вважаємо за необхідне визначитися саме у якому конкретному акті мають бути відображені обмеження щодо передачі у лізинг тих або інших об'єктів державної та комунальної власності. На нашу думку, цілком логічно таким єдиним актом має бути Закон України «Про фінансовий лізинг», що обумовлює необхідність внесення змін до ч. 2 ст. 807 ЦК України, зазначивши, що не можуть бути предметом договору лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також інші речі, *встановлені Законом України «Про фінансовий лізинг»*;

зазначено, що передача у оперативний лізинг цілісних майнових комплексів державних (комунальних) підприємств та їх структурних підрозділів є перспективним напрямком використання, зокрема, комунального майна. При цьому можна говорити про створення у подальшому лізингових підприємств, за аналогією з орендними підприємствами. Положення щодо створення та діяльності лізингових підприємств мають бути віддзеркалені у відповідній статті ГК України, наприклад у ст. 115¹;

необхідно чітко визначити повноваження органів державної влади та місцевого самоврядування щодо передачі об'єктів державної і комунальної власності у лізинг, що

обумовлює необхідність внесення змін у Закони України «Про управління об'єктами державної власності» та «Про місцеве самоврядування в Україні»;

саме об'єктний та суб'єктний склади лізингових відносин у сфері комунального господарства обумовлюють специфіку правового регулювання цього виду лізингових відносин. У зв'язку з цим необхідно прийняти спеціальний акт у зазначеній сфері відносин, а саме Закон України «Про засади передачі об'єктів державної та комунальної власності у оперативний лізинг», що в свою чергу не виключає можливості доповнення ГК України відповідними статтями, які стосуються передачі об'єктів державної та комунальної власності у оперативний лізинг;

запропоновано внести зміни у Закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про режим іноземного інвестування» щодо визнання лізингу як засобу залучення інвестицій.

РЕЗЮМЕ

В статье отмечено, что на сегодня в целом действующим законодательством Украины допускается передача коммунального имущества в лизинг

SUMMARY

It is marked in the article, that for today the on the whole current legislation of Ukraine is assume the transfer of communal property in leasing.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16 грудня 1997 року № 723/97- ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 16. – Ст. 68.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
4. Ляшенко В.И., Столяров В.Ф. Экономико-правовые условия становления лизинга в Украине: НАН Украины, ИЭП: Науч.-исслед. ин-т при Минфине Украины и др. – Донецк, 1997. – 90 с.
5. Телюков А.Ф. Поддержка инфраструктуры депрессивных шахтерских городов на основе аренды шахт // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий / Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. - С. 369-375.
6. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21 вересня 2006 року № 185-V // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
8. Савранский М.Ю. Правовое регулирование международного финансового лизинга: Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2001. – С. 249-250.
9. Витрянский В.В. Договор аренды и его виды: Прокат, фрахтование на время, аренда зданий, сооружений и предприятий, лизинг. – М., 2001. – С. 249-250.
10. Иванов А.А. Договор финансовой аренды (лизинга). – М., 2001. – С. 26-28.
11. Королев С. Нужны новые подходы к лизинговому законодательству // Хозяйство и право. – 2001. – № 9. – С. 113-114.
12. Різник В.С. Правові аспекти класифікаційної характеристики лізингових відносин // Вісник господарського судочинства. – 2005. – № 5. – С. 173-179.
13. Flume W. Leasing in zivilrechtlicher und steuerrechtlicher // DBI. – 1972. – S. 1 ff.

14. Калимов Д.А., Томкович Р.Р. Банковские операции: Правовое регулирование и практика обслуживания клиентов. – М., 2003. – С. 363.
15. Барабаш А.Г. Правове регулювання лізингових відносин в Україні: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / НАН України. Ін-т екон.-правових дослідж. – Донецьк, 2004. – 18 с.
16. Юрьева Т., Шпачук Е. Лизинг и муниципальные хозяйства // Бизнес информ. – 1998. – № 2. – С. 83-84.

Надійшла до редакції 12.03.2008 року

УДК 346.12: 65.016.8

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИКВИДАЦИИ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Титова Е.В., к.ю.н., научный сотрудник ИЭПИ НАН Украины

Переверзев А.Н., к.ю.н., доцент, Донецкий национальный технический университет

Институт ликвидации является одним из важнейших элементов, позволяющих рыночно организованной экономике функционировать эффективно и стабильно. Поэтому многие вопросы, касающиеся как общей процедуры ликвидации, так и ликвидации отдельных видов субъектов хозяйствования требуют дальнейшей научной и практической разработки. Как отмечено в положениях Концепции совершенствования государственного регулирования хозяйственной деятельности, утвержденной Указом Президента Украины от 3 сентября 2007 г. № 816/2007, решения требуют многие вопросы, связанные с прекращением субъектов хозяйствования, в частности относительно обеспечения упрощения и прозрачности этой процедуры, уменьшения количества злоупотреблений с имуществом во время прекращения субъектов хозяйствования, снижения административных барьеров и т.д. [1]. Общество с ограниченной ответственностью является одной из наиболее распространенных форм ведения хозяйственной деятельности в Украине и проблемы, возникающие в процессе их ликвидации, затрагивают интересы широкого круга лиц: участников таких обществ, их контрагентов, кредиторов, что обуславливает целесообразность и актуальность проведения исследований по данной тематике.

Вопросами правового обеспечения ликвидации обществ с ограниченной ответственностью уделяли внимание такие исследователи, как Л. Азаров, О. Винник, В. Джуль, А. Ефименко, Е. Кибенко, Б. Поляков, С. Теньков и другие, однако отдельные аспекты данной проблемы еще требуют дальнейшего изучения и совершенствования, что связано с постоянным развитием отечественного законодательства о хозяйственных обществах.

Целью данного исследования является разработка отдельных направлений совершенствования законодательства о ликвидации обществ с ограниченной ответственностью, подготовка предложений по усовершенствованию законодательства в данной области.

Ликвидация общества с ограниченной ответственностью регламентируется общими положения о ликвидации субъектов хозяйствования, содержащимися в Хозяйственном кодексе Украины от 16 января 2003 г. [2], Гражданском кодексе Украины от 16 января 2003 г. [3], Законе Украины «О хозяйственных обществах» от 19 сентября 1991 г. [4], Законе

Украины «О государственной регистрации юридических лиц и физических лиц предпринимателей» от 15 мая 2003 г. [5]. Помимо этого в ряде норм Гражданского кодекса Украины содержатся положения, устанавливающие специфические особенности ликвидации обществ с ограниченной ответственностью. Анализ данных законодательных положений обнаруживает их недостаточную полноту и противоречивость, что негативно сказывается на процессе ликвидации данного вида хозяйственных обществ.

Так, в части первой статьи 141 Гражданского кодекса Украины установлено, что в случае превышения установленного законодательством максимального количества участников общества с ограниченной ответственностью такое общество подлежит преобразованию в акционерное общество в течении одного года, а с истечением этого срока – ликвидации в судебном порядке, если количество его участников не уменьшится до установленного. В соответствии со статьей 50 Закона Украины «О хозяйственных обществах» максимальное количество участников общества с ограниченной ответственностью не может превышать десяти. На практике могут возникать ситуации, когда будет существовать необходимость в небольшом превышении числа участников, но возможность и целесообразность преобразования общества с ограниченной ответственностью в акционерное будет отсутствовать, учитывая, что в Украине, как и в большинстве зарубежных стран, организационно-правовая форма ООО используется для осуществления хозяйствования в сфере малого и среднего бизнеса.

Положение об обязательной ликвидации обществ с ограниченной ответственностью в связи с превышением максимально допустимого числа участников было введено в законодательство Украины с учетом, в том числе, аналогичного зарубежного опыта. Однако при этом следует иметь ввиду, что в законодательстве развитых европейских стран максимальный порог числа участников общества с ограниченной ответственностью, как правило, существенно выше, чем тот, который установлен законодательством Украины (во многих странах он вообще отсутствует). Так, во Франции максимальное число участников общества с ограниченной ответственностью – 50 [6, с. 105]. Торговый закон Болгарии (ст.113-147) [7] и Коммерческий кодекс Эстонии (ст.ст. 135 – 220) [8] вообще не содержат ограничений относительно максимального числа участников общества с ограниченной ответственностью.

Ликвидация общества с ограниченной ответственностью, успешно ведущего предпринимательскую деятельность, вряд ли будет экономически оправданной только лишь потому, что количество его участников будет, например, двенадцать, а не десять. Более целесообразным было бы допустить для обществ с ограниченной ответственностью в случае превышения числа их участников возможность преобразования не только в акционерное общество (что может быть затруднительно для многих ООО), но и в производственный кооператив. Тем более что часть вторая статьи 150 Гражданского кодекса Украины прямо предусматривает такую возможность.

В части третьей статьи 144 Гражданского кодекса установлено, что если участники общества с ограниченной ответственностью в течении первого года своей деятельности не оплатили полностью сумму своих вкладов, то общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать соответствующие изменения в устав или принять решение о ликвидации. Данное положение представляется достаточно жестким и его применение на практике далеко не всегда будет оправданным. Так, задержки с оплатой участниками своих вкладов могут быть вызваны субъективными причинами и, далеко не всегда, такая неоплата может означать злонамеренное нежелание выполнять положения законодательства или невозможность дальнейшего эффективного функционирования такого хозяйственного общества.

Представляется, что в данном случае должен быть использован более гибкий подход. С одной стороны, обществу должна быть предоставлена возможность осуществить реорганизацию (например, преобразование такого общества в производственный

кооператив). С другой стороны, в данном случае вместо ликвидации может быть использовано приостановление деятельности общества, участники которого не объявили об уменьшении уставного капитала (фонда). Неуплата участниками полной суммы своих вкладов не обязательно означает, что уставной капитал (фонд) такого общества ниже установленного законом минимума. В таком случае приостановление деятельности общества на определенный срок даст его участникам возможность предпринять необходимые меры для приведения размера уставного капитала (фонда) в соответствие с требованиями устава и действующего законодательства или принять решение о прекращении деятельности общества (в форме его ликвидации или преобразования).

Непосредственно ликвидации обществ с ограниченной ответственностью посвящена статья 150 Гражданского кодекса Украины от 16 января 2003 г. Этой статьей предусмотрена ликвидация общества с ограниченной ответственностью по решению общего собрания его участников, в том числе в связи с истечением срока, на который товарищество было создано, а также по решению суда – в случаях, установленных законом. Также указано на возможность преобразования общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество или производственный кооператив.

Анализ вышеприведенных положений показывает, что в целом они касаются обществ с ограниченной ответственностью, имеющих в своем составе несколько участников. Однако статьей 140 Гражданского кодекса предусмотрена возможность создания обществ с ограниченной ответственностью также и одним лицом. Соответственно общества с ограниченной ответственностью, созданные одним лицом характеризуют не только особенности, связанные с управлением такими обществами, но и специфика процесса их ликвидации. На настоящий момент эти особенности не нашли надлежащего отображения ни в статье 150 Гражданского кодекса Украины, ни в нормах иных законодательных актов.

В процессе совершенствования законодательства, устанавливающего порядок ликвидации обществ с ограниченной ответственностью, необходимо детально урегулировать особенности порядка ликвидации обществ с ограниченной ответственностью с единственным участником.

В частности, следует учесть положения части второй статьи 141 Гражданского кодекса, которая устанавливает, что общество с ограниченной ответственностью не может иметь единственным участником иное хозяйственное общество, участником которого является одно лицо. Логичным было бы предположить, что нарушение данного запрета также следует отнести к основаниям принудительной ликвидации общества с ограниченной ответственностью. В настоящее время, действующее законодательство не содержит каких-либо определенных указаний на этот счет.

Недостаточно корректным является и само наименование статьи 150 Гражданского кодекса Украины – «Ликвидация общества с ограниченной ответственностью», поскольку в части второй данной статьи речь идет о преобразовании общества с ограниченной ответственностью. В свою очередь преобразование является видом прекращения юридического лица, отличным от его ликвидации (о чем непосредственно указывается и в самом Гражданском кодексе (ст.ст. 104, 106 107)). Таким образом, исходя из содержания статьи 150 Гражданского кодекса Украины, юридически корректным для нее было бы наименование «Прекращение общества с ограниченной ответственностью».

Проведенный анализ отдельных положений действующего законодательства относительно ликвидации субъектов хозяйствования в корпоративном секторе экономики позволяет сделать вывод о целесообразности устранения указанных выше недостатков и оптимизации правового регулирования ликвидации обществ с ограниченной ответственностью. Оптимизацию проанализированных аспектов правового обеспечения ликвидации обществ с ограниченной ответственностью целесообразно осуществить на

базе положень Хозяйственного кодекса Украины, статья 91 которого закрепляет основы прекращения деятельности хозяйственных обществ.

В частности в части первой данной статьи целесообразно закрепить особенности, связанные с принудительной ликвидацией общества с ограниченной ответственностью (не связанной с банкротством) и указать, что помимо оснований ликвидации, предусмотренных статье 59 Хозяйственного кодекса, общество с ограниченной ответственностью ликвидируется на основании решения суда в случае:

если число участников общества с ограниченной ответственностью превысило предел, установленный действующим законодательством, и оно в течении года не было преобразовано в акционерное общество или производственный кооператив;

если общество с ограниченной ответственностью имеет в качестве единственного участника другое хозяйственное общество с ограниченной ответственностью;

если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества с ограниченной ответственностью окажется меньше определенного законом минимального размера уставного фонда и в течение полугодия размер уставного фонда не будет увеличен до требуемого законом минимального размера или общество не будет преобразовано в производственный кооператив.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена аналізу проблеми правового регулювання відносин, які виникають у зв'язку із ліквідацією товариств із обмеженою відповідальністю. Проаналізовано законодавство у цій сфері, сформульовано окремі пропозиції щодо його подальшого вдосконалення

SUMMARY

The Article is dedicated to analysis of the problem of the legal regulation of the relations, appearing in connection with liquidation society with limited liability. Analysed legislation in given area. They are worded separate offers comparatively its further improvement.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Про Концепцію вдосконалення державного регулювання господарської діяльності Указ Президента України 3 вересня 2007 року № 816/2007 // Офіційний вісник України. - №66. – стор.11. – ст.2540.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р.№436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - №18 - 22. – Ст. 144
3. Цивільний кодекс України от 16 січня 2003 р.№435 // Голос України. – 2003. – 12-13 січня.
4. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. №1576 // Відомості Верховної Ради УРСР . – 1991. – №49. – Ст. 692.
5. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15 травня 2003 р. №755 // Офіційний вісник України. – 2003. - №25. – Ст. 1172.
6. Бушев А.Ю., Макарова О.А., Попондопуло В.Ф. Коммерческое прав о зарубежных стран: Учебное пособие / Под общ.ред. В.Ф. Попондопуло. - СПб.: Питер, 2003. – 288 с .
7. Торговый закон Болгарии // <http://www.lex.bg>.
8. Коммерческий кодекс Эстонской Республики от 15 февраля 1995 г. // ПАЭ.-1995.- №24-27. – Ст.335.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 347.72.032

ПОНЯТТЯ ОСОБИСТОГО ЗАКОНУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Козлітін Д.О., юрист ПП ТОВ «Вікторія»

До відносин, учасниками яких є іноземні юридичні особи, можуть застосовуватися найрізноманітніші колізійні норми в залежності від правової природи таких відносин. Проте існує група питань, які стосуються статусу юридичної особи, для вирішення яких використовуються самостійні колізійні прив'язки. В науковій літературі право, до якого відсилають ці колізійні прив'язки, прийнято називати особистим законом юридичної особи (*lex personalis*).

Наявність специфічних проблем, які й привели до необхідності виокремлення категорії особистого закону юридичної особи, було виокремлено ще на початку ХХ сторіччя російським колізіаністом М.І. Бруном, який зазначав: «Питання щодо того, за яким законодавством необхідно вирішувати, чи існує юридична особа, чи здатна вона володіти загальними правами і брати участь в правочинах, чи відповідальна вона за незадовільні дії власних органів, і взагалі, який із законів регулює її внутрішнє життя і відносини з третіми особами, - це все питання, які стосуються тільки юридичних осіб, і їх вирішення полягає зовсім в іншій площині, ніж вирішення питань матеріального права чи про зміст суб'єктивних прав іноземних юридичних осіб» [1].

Разом з тим, будь-якій державі необхідно визначити юридичних осіб, які підпадають під юрисдикцію цієї держави, на яких розповсюджує свою дію увесь масив існуючих на її території правових приписів. Для цього держава намагається встановити з тією чи іншою юридичною особою певний політико-правовий зв'язок, який дозволяє визначити належність юридичної особи до даної держави, кваліфікувати її як «власне», «вітчизняне». Такий зв'язок прийнято називати особистим законом юридичної особи.

Останнім часом питання щодо поняття особистого закону юридичної особи в своїх роботах розглядали наступні українські дослідники: Довгерт О.С., Кисиль В.І., Калакура В.Я., Мережко О.О., Єфіменко О.П., Малига В.А. Також звертають на себе увагу дослідження з вказаних питань таких російських вчених як Асосков А.В., Агеєва М.В., Ануфрієва Л.П., Дубовіцька Є.А., Кадишева О.В. При чому всі вказані дослідження як українських, так і російських вчених побудовані на загальнотеоретичних засадах щодо регулювання правового статусу юридичних осіб в іноземних правопорядках, які були вироблені ще радянськими дослідниками Лунцем Л.О., Богуславським М.М., Бруном М.І., Ладиженським А.М.

В науковій літературі є різні думки щодо того, яке поняття слід застосовувати при регулюванні суспільних відносин щодо встановлення особистого закону юридичної особи. І відсутність загальновизнаного терміну викликає закономірні запитання щодо співвідношення застосовуваних у даній сфері понять «особистий закон юридичної особи», «особистий статут юридичної особи», «національність юридичної особи» і «державна приналежність юридичної особи». Також досі не встановлена та сукупність суспільних відносин, які має регулюються відповідно до права держави, з якою юридична особа має так званий «тісний політико-правовий зв'язок». Пошук шляхів вирішення вказаних проблем і є метою написання даної статті.

Перш за все слід розібратися зі змістом вказаних конструкцій, який надають йому слова, що використовуються. Словосполучення «особистий закон» має на увазі «сукупність загальнообов'язкових правил, які стосуються безпосередньо кого-небудь». Під словосполученням «особистий статут» слід розуміти «встановлене законне

положення, яке стосується безпосередньо кого-небудь». При застосуванні слова «національність» йдеться про «приналежність до якої-небудь нації (країни)». І, нарешті, словосполучення «державна принадлежність» слід вживати в розумінні «невід'ємної частини політичної організації суспільства» [2].

Таким чином, ми бачимо, що найбільш доцільно у контексті правил лінгвістики для вирішення питань приватноправового характеру, які стосуються встановлення правового положення юридичної особи як самостійного суб'єкта права, застосовувати поняття «особистий закон юридичної особи».

Найчастіше вживаються в науковій літературі поняття «національність юридичної особи» і «особистий закон юридичної особи» і саме співвідношення змісту вказаних термінів викликає дискусії та суперечки.

Думки авторів, які розглядають цю проблему, співпадають тільки в тому, що термін національність має велику долю умовності. «Майже всі визнають, що в даному випадку можна казати про національність виключно в переносному значенні, виключаючи первинне значення цього слова, яке має на увазі фізичну особу» - відмічає Л. Раапе [3]. Іссад М. вказує, що в даному випадку «більш нейтральні терміни – правовий зв'язок, принадлежність, вони, у всякому випадку, більше відповідають реальності. Проте термін «національність» дуже часто застосовується, щоб можна було від нього відмовитися» [4].

Більша частина авторів ототожнює вказані поняття. Так, Ю.М. Юмашев зазначає: «Проблема «національності» компанії – насамперед проблема її юридичного статусу... «Національність» компаній, таким чином, вказує на те, закон якої держави є її «особистим законом» чи «особистим статутом»... Іншими словами, проблема «національності» полягає в пошуку «особистого закону» компанії, який би регламентував їх правовий статус» [5]. Звеків В.П. вказує на те, що «особистий закон юридичної особи визначає її державну принадлежність, «національність» і вирішує на підставі цього питання її статусу» [6]. Богуславський М.М. вважає, що «особистий закон юридичної особи визначається її національністю» [7]. Раапе Л. обмежується посиланням на те, що «як правило, особистий закон і національність юридичної особи співпадають» [8].

Онуфрієва Л.П. вважає, що «категорія «національності» при застосуванні до юридичних осіб є умовною, неточною і використовується виключно для зручності, стислості і в юридичному змісті не може розглядатися як належна з метою її використання при характеристиці юридичних осіб... Що стосується понять, які правомірно і найбільш юридично точно застосовуються до іноземних юридичних осіб, то до них перш за все слід віднести категорію «особистого закону юридичної особи» [9].

Цікавою є точка зору А.В. Асоскова, згідно з якою «з наукових позицій необхідно спробувати розмежувати поняття «національність юридичної особи» і «особистий закон юридичної особи». Це можна зробити за допомогою наступних критеріїв. По-перше, ці поняття мають різні сфери застосування. Поняття «особистий закон юридичної особи» використовується для вирішення питань виключно приватноправового характеру. Це категорія, яка застосовується в науці міжнародного приватного права і має відношення тільки до колізійно-правового регулювання. Поняття «національність юридичної особи» має більш широку галузь застосування, яка охоплює перш за все публічно-правові інститути. Крім того необхідно відмітити, що відповідно до категорії «національність» правові норми кожної окремо взятої держави мають односторонню спрямованість. В законодавстві, по суті, дається визначення тільки вітчизняних, «власних» юридичних осіб. Всі інші юридичні особи вважаються іноземними, чужими без конкретизації того правопорядку, національність якого вони

повинні мати. Якщо законодавство даної держави не визнає юридичну особу «своєю», то цій державі вже все одно, як те саме питання вирішують інші країни» [10].

Подібні аргументи щодо розмежування понять «особистий закон юридичної особи» і «національність юридичної особи» висловлювали і інші дослідники. Так, Ван Хекке виокремлює три галузі права, в рамках яких розглядаються проблеми національності юридичної особи: по-перше – адміністративне право, куди автор включає і так зване право іноземців, яке встановлює, наприклад, заборону чи обмеження на певний вид діяльності, по-друге – міжнародне право, яке визначає на яких юридичних осіб розповсюджується дія відповідних міжнародно-правових договорів чи право на дипломатичний захист, і по-третє – колізійне право, норми якого повинні визначити особистий закон або особистий статут юридичної особи [11]. Аналогічні питання в своїх дослідженнях підіймає М. Іссад: «Виникає питання, чи не існують два види національності: приватноправової, яка вказує на юридичний зв'язок, і публічно-правової, яка, в свою чергу, вказує на зв'язок політичний. Перша визначає закон, який застосовується до правового статусу товариства, друга виявляється в галузі міжнародного публічного права і коли виникають питання про положення товариства в іншій країні» [12].

Проблема співвідношення понять «особистий закон юридичної особи» і «національність юридичної особи» не обмежується тільки теоретичним аспектом. Це питання набуває важливого практичного значення, як тільки законодавець однієї і тієї ж держави використовує різні критерії для надання визначення кожного з цих понять.

Спочатку більшість країн намагалися розробити єдині для всіх критерії як для визначення особистого закону юридичної особи з метою застосування колізійно-правових норм, так і для класифікації національності юридичної особи при визначенні меж дії публічно-правових норм даної держави. На ці процеси вказував у своїй роботі А.М. Городиський, який зазначав «що стосується міжнародного приватного права, то класична доктрина традиційно визначає особистий закон юридичної особи через його державну приналежність чи національність, проте в останній час можна спостерігати за певним бажанням не використовувати поняття «національність», орієнтуючись на ті чи інші колізійні критерії» [13].

В даний момент чітко можна простежити тенденцію до розмежування двох понять, яка навіть отримала спеціальну назву «відокремлення особистого закону юридичної особи від її національності». На думку А.В. Асоскова, «причини розвитку тенденції відокремлення особистого закону юридичної особи від її національності полягають у наступному. Оскільки поняття «національність юридичної особи» використовується для визначення меж дії публічно-правових норм, ставлення законодавця до нього є більш уважним. Економічні та політичні інтереси кожної держави змушують прискіпливо в кожному окремому випадку формулювати критерії встановлення національності юридичної особи, які б дозволяли реалізовувати всі необхідні публічні інтереси держави по відношенню до юридичних осіб. Можливість ігнорування цих критеріїв, обходу їх застосування і недотримання юридичною особою встановлених правил обов'язкової поведінки є джерелом особливих складностей для законодавця, який намагається дати вичерпні формулювання, спрямовані на врахування багаточисельних нюансів. Якщо ж казати про особистий статут юридичної особи, який застосовується в приватноправовій сфері, то ці питання, як правило, не мають для національного законодавця настільки важливого політичного значення».

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що в наш час словосполучення «національність юридичної особи» використовується в декількох принципово різних значеннях. Багатозначність використання слова «національність» в якості терміну в доктрині приватного права і практиці іноземних країн була зазначена

ще Л.А. Лунцем «під «національністю» по відношенню до юридичних осіб розуміють як особистий закон організації, так і її державну приналежність» [14].

Основний акцент категорії національність лежить в площині публічного права (як національного, так і міжнародного) – це державна приналежність юридичної особи, яка дозволяє визначити межі дії публічно-правових норм, які містяться в законодавстві даної держави, а також в міжнародних договорах, які укладені цією країною. Разом з тим, термін «національність» продовжує застосовуватись і в сфері міжнародного приватного права, стаючи таким чином синонімом словосполучення «особистий закон юридичної особи». На наш погляд, таке вживання юридичних категорій не є прийнятним. Немає жодної необхідності використовувати друге значення слова «національність». Застосування тільки першого – основного значення слова «національність» дозволило б чітко розмежувати ці поняття і сфери їх застосування, попередити нечіткість в юридичній літературі. Використання в науці міжнародного приватного права словосполучення «національність юридичної особи», яке вже має своє основне значення в публічному праві, є не обґрунтованим за наявності власного загальноприйнятого терміну «особистий статут юридичної особи».

Розглянувши питання співвідношення понять, які використовуються при визначенні політико-правового зв'язку, який дозволяє встановити належність юридичної особи до відповідної держави, розглянемо зміст поняття особистого закону юридичної особи і його ознаки.

Так, відповідно до ст. 25 Закону України «Про міжнародне приватне право» «особистим законом юридичної особи є право держави місцезнаходження юридичної особи» [15]. Тим самим законодавець визначив вказану категорію через критерій її встановлення, яким є в даному випадку місцезнаходження юридичної особи. Проте дане визначення через це стає доцільним виключно в контексті законодавчого врегулювання питання особистого закону юридичної особи в Україні, тому що критерій місцезнаходження юридичної особи не є єдиним навіть в Україні. Саме з цієї причини видається доцільним формування дефініції терміну «особистий закон юридичної особи», виходячи з його ознак, а не з критерію встановлення.

На наш погляд, доцільніше під категорією «особистий закон юридичної особи» розуміти право, згідно з яким необхідно вирішувати, чи існує юридична особа, чи здатна вона володіти правами і брати участь в правочинах, чи відповідальна вона за незадовільні дії власних органів, і взагалі, як регулюється її внутрішнє життя і відносини з третіми особами, тобто через перелік тих питань, які мають ним регулюватися.

Проте в українському законодавстві такого переліку не існує (певні посилання можна робити на ст. 26 Закону України «Про міжнародне приватне право», відповідно до якої «цивільна правоздатність і дієздатність юридичної особи визначається особистим законом юридичної особи», проте тут зазначено виключно два аспекти широкої сфери суспільних відносин, яка є нерегульованою). І це дуже дивно, оскільки для будь-якого суду буде дуже важко визначити, за яким правом йому слід регулювати, наприклад, процес припинення юридичної особи, місце реєстрації якої знаходиться в одній країні, керівний орган – в іншій, а основну діяльність вона здійснює – в третій країні. Навіть встановивши особистий закон такої юридичної особи практично неможливо вирішити вказане питання через відсутність прямого посилання на відповідну правову норму.

Така позиція українського законодавця стає ще більш незрозумілою після вивчення досвіду регулювання цього питання в іноземних країнах. Так і в ст. 55 Закону Швейцарії «Про міжнародне приватне право» [16], який визнається одним з найбільш досконалих та повних сучасних нормативно-правових актів в галузі міжнародного приватного права, і в ст. 25 Закону Італії «Про реформу італійської системи

міжнародного приватного права» [17], і в ст. 33 Цивільного кодексу Португалії [18], і у ст. 1202 Цивільного кодексу Російської Федерації визначено перелік питань, які вирішуються відповідно до особистого закону юридичної особи [19]. Це дозволяє звільнити відповідний юрисдикційний орган від обов'язку визначати такий перелік і тим самим не надає додаткових підстав для виникнення спірних відносин.

Ще відомий німецький колізіаніст Л. Раапе відмічав, що «особистий закон є вирішальним у всіх питаннях, які стосуються юридичної особи як такої. Саме він вирішує наскільки простягається правоздатність юридичної особи... які органи можуть діяти від юридичної особи, який об'єм їх повноважень для представництва і в яких межах можливе статутне обмеження цих повноважень, які права та обов'язки є наслідком членства в товаристві, за яких підстав юридична особа втрачає правоздатність. Всі ці питання мають бути законодавчо визначені» [20].

На нашу думку, доцільним було б встановити, що особистий закон юридичної особи регулює суспільні відносини, пов'язані з визначенням: статусу юридичної особи, її організаційно-правової форми, вимог до найменування юридичної особи, питань створення, реорганізації та ліквідації юридичної особи, її правоздатності та дієздатності, порядку набуття юридичною особою цивільних прав і створення для себе юридичних обов'язків та здатністю нести відповідальність в разі їх невиконання, внутрішніх відносин юридичної особи.

Таким чином, під «особистим законом юридичної особи» слід розуміти право, згідно з яким регулюються суспільні відносини, пов'язані з визначенням: статусу юридичної особи, її організаційно-правової форми, вимог до найменування юридичної особи, питань створення, реорганізації та ліквідації юридичної особи, її правоздатності та дієздатності, порядку набуття юридичною особою цивільних прав і створення для себе юридичних обов'язків та здатністю нести відповідальність в разі їх невиконання, внутрішніх відносин юридичної особи.

Для чіткого визначення переліку питань, які регулюються особистим законом юридичної особи, необхідно виключити ст. 26 Закону України «Про міжнародне приватне право» і доповнити ст. 25 вказаного закону п. 4 наступного змісту:

«Особистим законом юридичної особи визначається:

- 1) статус юридичної особи;
- 2) організаційно-правова форма юридичної особи;
- 3) вимоги до найменування юридичної особи;
- 4) питання створення, реорганізації та ліквідації юридичної особи;
- 5) правоздатність та дієздатність юридичної особи;
- 6) порядок набуття юридичною особою цивільних прав і створення для себе юридичних обов'язків та здатність нести відповідальність в разі їх невиконання;
- 7) внутрішні відносини юридичної особи».

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается вопрос о том, какое понятие необходимо применять при установлении правового положения юридического лица в иностранных правовых системах, сформулировано определение категории «личный закон юридического лица» и исследована совокупность общественных отношений, на которые распространяется действие такого закона.

SUMMARY

In the article a question in relation to that is considered, what notion must be applied at establishment of legal position of legal entity in foreign laws and order, determination of category is formulated the «personal law of legal entity» and the aggregate of public relations which the action of such law spreads on is investigational.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Брун М.И. Юридические лица в международном частном праве. Книга 1: О личном статусе юридического лица. – 1915. – С. 45.
2. Толковый словарь русского языка/ С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова. – М., 1998. – С. 208, 330, 764, 398, 141, 595.
3. Раапе Л. Международное частное право// Перевод с немецкого. – М., 1960. – С. 191.
4. Иссад М. Международное частное право. – М., 1989. – С. 355-356.
5. Юмашев Ю.М. Правовое регулирование прямых иностранных капиталовложений в ЕЭС. – М., 1988. – С. 16.
6. Звеков В.П. Международное частное право: курс лекций. – М., 1996. – С. 215.
7. Богуславский М.М. Международное частное право. – М., 1998. – С. 125.
8. Раапе Л. Международное частное право/ Перевод с немецкого. – М, 1960. – С. 193.
9. Ануфриева Л.П. Международное частное право. Т. 2: Особенная часть. – М, 2000. – С. 39-42.
10. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. – М.: Статут, 2003. – С.22.
11. Городиский А.М. Определение национальности юридических лиц и их признание в других странах// Юридические аспекты осуществления внешнеэкономических связей. – М., 1979. – С. 150.
12. Иссад М. Международное частное право. – М, 1989. – С. 355-356.
13. Городиский А.М. Определение национальности юридических лиц и их признание в других странах // Юридические аспекты осуществления внешнеэкономических связей. – М, 1979. – С. 151.
14. Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. – М, 1975. – С. 41.
15. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23 червня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №32. – Ст. 422.
16. О международном частном праве: Закон Швейцарии 1987 г.// Международное частное право: Иностранное законодательство / Сост. и науч. ред. А.Н. Жильцов, А.И. Муранов. – М, 2001. – С. 125.
17. О реформе итальянской системы международного частного права: Закон Италии 1995 г.//Международное частное право: Иностранное законодательство / Сост. и науч. ред. А.Н. Жильцов, А.И. Муранов. – М., 2001. – С. 457.
18. Гражданский кодекс Португалии: Закон Португалии 1966 г.// Международное частное право: Иностранное законодательство / Сост. и науч. ред. А.Н. Жильцов, А.И. Муранов. – М., 2001. – С. 84.
19. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 3 декабря 2001 г. – №49. – Ст. 4552.
20. Раапе Л. Международное частное право/ Перевод с немецкого. – М., 1960. – С. 188.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

УДК 341.223.3

НАДАННЯ НАДР У КОНЦЕСІЮ (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ)

Шаповалова О.В., доц., к.ю.н., зав. кафедрою господарського права
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м.Луганськ)

Серед тенденцій оновлення господарського законодавства заслуговує на увагу з'ясування наукою особливостей формування адекватної правової бази для консервації старих відносин інвестиційної підтримки економіки природокористування і усунення гальм для розвитку нових. Зокрема, таким шляхом є активізація правового впливу на поведінку (вчинки) інвесторів стосовно використання природних ресурсів у сфері господарювання. Цей шлях вимагає прийняття спеціального закону про господарсько-інвестиційну діяльність, правовою підставою здійснення якої є концесія природокористування. Можливі й інші інструменти розв'язання вказаної проблеми. Автором вже висвітлювалася методологія утворення функціонально-цільової підсистеми сприяння сталому розвитку в системі господарського законодавства [1], [2]. В даній статті стисло подаються результати аналізу аргументів стосовно доцільності прийняття Закону України "Про концесії природокористування".

Ціллю статті є обґрунтування необхідності розробки проекту Закону України "Про концесії природокористування", використовуючи світовий досвід надання надр у сировинну концесію, аби запобігати власних помилок.

Обґрунтування тези про необхідність гарантування оптимізації використання природних ресурсів є нагальною потребою науки господарського права. З'ясування досвіду укладання публічно-приватних партнерських угод про розподіл ризиків та здобутків, а також прав на продукцію є підставою для критичного осмислення існуючих недоліків правового регулювання концесійної діяльності.

Водночас класична сировинна концесія зазвичай визнається вчасною лише для нерозвинених країн, не спроможних самостійно освоювати родовища і реалізувати видобуту сировину. Якщо країна не може ані видобувати, ані переробляти, наприклад, нафту (немає устаткування і кадрів), ані продати її (немає транспорту й уміння торгувати), зазвичай родовище здається у концесію на мінімальних умовах (платежі в бюджет). Подібних прикладів нині майже не залишилося. Для України не існує потреби в класичній сировинній концесії.

Сучасні країни, які розвиваються, створюють більш привабливі умови переробки сировини на своїй території. Наприклад, закладаються обов'язки із здійснення концесіонером закупок продукції підприємств приймаючої країни й інші умови, які змушують концесіонера розвивати економіку країни концесіодавця. Тому у випадках доцільності поступки правами з використання надр та деяких інших природних ресурсів потрібно створювати відповідні правові умови для впровадження такого прийому розвитку економіки України. Наприклад, відомо, що лише 20% енергоресурсів знаходяться у вільному обігу, 80% - контролюються державою.

Суб'єкти господарювання завдяки концесійному договору одержують реальні можливості реалізувати свої організаційно-майнові права використання гірничих, мінеральних, водних, повітряних, біологічних, гео- та інших природних ресурсів водночас і в системі вільного обігу і в системі відносин їхнього державного регулювання.

З метою попередження безсистемного використання створюється господарсько-правовий режим, елементи якого можна знайти в нормі ст. 148 ГК України. Відповідно до даної норми синхронність процесів використання, відновлення і відтворення досягається унаслідок позитивних зобов'язань і дозволів, адресованих суб'єкту правореалізації (підприємцям, органам місцевого самоврядування й іншим). Важливо, що тут мова йде про господарсько-правову процедуру як обов'язковий елемент правового режиму використання природних ресурсів у сфері господарювання.

Сфера здійснення господарської діяльності – це сфера, де правові норми найчастіше реалізуються в ординарних формах, без правозастосування. Тому термін "господарське використання природних ресурсів" доцільно вживати у значенні ініціативної організації процесу експлуатації ресурсу суб'єктом використання для отримання соціальної користі та задоволення приватного інтересу внаслідок прибутковості господарювання.

Концептуальні основи Господарського кодексу в цілому сприяють сбалансуванню соціально-економічних позицій стосовно використання надр й інших природних ресурсів як на користь підприємців так і в інтересах первинного власника надр. Водночас саме даний законодавчий акт дозволяє здійснювати кваліфіковане правозастосування норм про концесії в тих випадках, коли встановлюється факт бездозвільного правомірною використання природних ресурсів концесіонером.

Зміна позицій науки господарського права стосовно вибіркового санкціонування урядом окремих програм господарського використання природних ресурсів досягається, серед іншого, і внаслідок створення в нашій країні правових умов для: еквівалентної оцінки внесених у статутний фонд прав на користування природними ресурсами при створенні господарських товариств; об'єднанні суб'єктів лісового господарства та деревообробної промисловості у державні холдинги; правового стимулювання природоресурсових концесій (освоєння, переробки надр, транспортування нафти, газу й ін.); закріплення в поточному законодавстві оперативно-господарських і адміністративно-господарських санкцій за порушення суб'єктами підприємництва і органами місцевого самоврядування вимог еквівалентно-платного господарського використання природних ресурсів.

Останнє з положень приводить до того, що виникають зобов'язання й у суб'єкта правозастосування. Отже, порядок (процес, процедура) реалізації ряду санкцій вимагає детального нормативного регулювання, без якого багато з правообмежень, визначених санкцією, залишаються практично нездійсненими. Таким чином, проводячи паралелі з опосередкуванням юридичного процесу (у якому регулятивні норми природоресурсового законодавства не можуть бути реалізованими без належної процедури впливу на поведінку суб'єкта господарювання), доцільно звертатися до матеріальної площини норм господарського права. Наприклад, цього вимагають правові ситуації встановлення наявності в достатній кількості (з міркувань концесіонера) визначеного договором природного ресурсу, а також – оцінка задоволення запитів учасників концесійних відносин щодо якості ресурсу, виявленою після оформлення договору (приховані дефекти, які унеможливають господарське використання та ін.).

Опоненти можуть заперечити: навіщо обґрунтовувати нові наукові позиції, адже в природоресурсових кодексах також передбачені норми, спрямовані на регулювання як матеріальних регулятивних, так і матеріальних охоронних правовідносин. Контраргумент виявляється, якщо абстрагуватися до рівня проведення розмежування за предметно-галузевою ознакою господарських правовідносин.

За визначенням В.С.Матрем'янова, господарські правовідносини мають специфічні об'єкти: майно, дії зобов'язаних суб'єктів, власне діяльність суб'єктів права, немайнові блага. Правопороджувачими утворюючими фактами стають переважно дії

учасників господарських відносин. Дана галузь права охоплює своїм регулюванням зазвичай діяльність [3, С.146]. Така ознака дозволяє відмежовувати господарські правовідносини з концесійного залучення в господарський обіг використання природних ресурсів від гірничих, земельних, водних відносин.

В них реалізується право вилучати господарсько-природний об'єкт з ланцюга цілісної системи взаємин "природа – суспільство – виробництво". Але вилучення даного об'єкта залишається на межі того стану, з якого лише розпочинається процес господарського обігу природних ресурсів. Тим паче, стає зрозумілим, що вилученням із вказаного ланцюга він не вичерпується. Отже, у суті відносин з господарського використання природних ресурсів виділяють концесійно-договірні, а також виробничо-концесійні підстави, які з причин галузевої приналежності до предмету господарського права одночасно предметом природоресурсових відносин бути не можуть. При цьому треба мати на увазі, що в конкретних матеріальних і процесуальних процедурах, передбачених нормами природоресурсових кодексів, усередині можуть бути замкнуті, відносно самостійні процедурні утворення, спрямовані на реалізацію відносин не свого роду. Основним серед них є різновид відносин організаційно-господарського характеру, а саме – з відтворення ресурсів національного господарства. У їх складі легко знайти відносини з відтворення природних ресурсів суб'єктами концесійної діяльності та відносини держави щодо здійснення відтворювальних процесів. Тому і функцію правового забезпечення відносин з відтворення національного господарства регулятивним і процедурним потенціалом повною мірою здатне наповнити лише господарське законодавство.

Можливості природоресурсових галузей законодавства тут усічені. Особливо у період, коли Україна зіткнулася з проблемою незаконного використання природних ресурсів підприємцями із загрозою поширення спекуляції природними ресурсами (у тому числі не поновлюваними), зі спробами монополізації ринку землі, а також недоліками правового регулювання залучення їх в господарський обіг для використання. Водночас наукових підстав для ігнорування концесії не існує. А відтак те, що відбувається позаправове здійснення надкористування, не йде на користь суспільному інтересу і шкодить економіці держави. Концесійна діяльність у соціально-значимих сферах має чітко визначену не лише економічну, але й соціальну зацікавленість в ній українського суспільства.

Юридичне протистояння фактичному позаконцесійному злиттю забезпечує послідовність регулюючого впливу держави на господарсько-правові відносини у сфері укладання договорів концесії і стратегічних угод партнерства в забезпеченні економічного розвитку галузі надкористування. Даний підхід простежується в основних заходах господарського права. Водночас, дослідники помітили, що саме на вказану галузь відчутно впливають процеси світової та європейської інтеграції, що є аргументом доцільності розміщення в господарсько-правовому механізмі заходів адаптації до вимог стабільної раціоналізації господарського природокористування.

Система концесії має універсальний характер і поширюється на регулювання концесійних відносин у сферах нафтогазовидобутку, лісового, водного господарства, експлуатації рекреаційних територій і т.д. Це дозволяє відразу чітко визначити, в яких галузях держава як сторона договору припускає здійснення концесійних відносин і які гарантії для залучення інвестицій в економіку країни вона поширює через зміст господарського й іншого законодавства. Довгострокова державна стратегія господарського природокористування у сукупності із публічно-приватними умовами сформованого сторонами договору концесії, є новою господарсько-правовою гарантією забезпечення соціальної спрямованості економіки України.

І хоча термін дії сучасних концесій, як правило, скоротився до 20-40 років, у випадку успішного виявлення в зазначений термін комерційних запасів вуглеводневої

сировини починається плинати більш тривалий термін, призначений для розробки і промислової експлуатації родовища. У випадку, якщо комерційні запаси вуглеводневої сировини не виявлені до закінчення термінів, установлених для розвідки, концесійні угоди втрачають силу. Таким чином, забезпечуються прискорені темпи пошукових робіт, а у випадку недосягнення успіху - якнайшвидше повернення державі її території. У деяких випадках з метою залучення компаній до розвідки і розробки родовищ у складних умовах допускаються терміни, близькі до 50 років. Наприклад, термін дії концесійних угод у Великобританії в 1988 році щодо глибоководних нафтових родовищ до півночі і заходу від Шотландії становив, приміром, 48 років.

Держава, як правило, утримується від передачі в концесію усієї своєї території або її значної і цілісної частини, особливо, якщо перспективи виявлення комерційних покладів ресурсів вуглеводневої сировини є досить реальними. Звичайною практикою, як указує є передача в користування концесіонеру окремих і по можливості розрізнених ділянок території, причому таким чином, щоб у підсумку розвідки існуючих покладів, проведеної на кожній з переданих у концесію ділянок, держава одержувала інформацію і про запаси, що є на сусідніх ділянках поза концесійною територією (так званий метод «шахівниці»). Для держави очевидно перевагою є одержання додаткової інформації про запаси вуглеводневої сировини [4, С.15].

Виходячи з досвіду багатьох зарубіжних країн, увага держав стала приділятися безпосередньому контролю за здійсненням проектів не тільки шляхом закріплення в законодавстві, але й безпосередньо в угодах положень про обов'язкове надання концесіонерами інформації про рівень видобутку, обов'язковому попередньому узгодженню державою статей витрат компаній-концесіонерів, програм і графіків розробки родовищ. Основним недоліком традиційних концесійних угод залишається пасивна роль держави у таких проектах. Така тенденція є згубною для української економіки. Але, на жаль, у нашій країні не попереджається загроза переваги модернізованим концесіям перед класичними.

Наразі, як показує проведений Я.О.Золоєвою аналіз, держава є активним учасником діяльності в рамках концесійних угод. Найчастіше у більшість концесійних угод включено положення про пайову участь держави (як правило через свої державні нафтові компанії) у діяльності за проектами. Так, наприклад, починаючи з 1985 р. через свої державні нафтові компанії, що беруть участь у різних угодах як у своїй країні, так і за її межами, Норвегія забезпечує собі особисту участь у розробці всіх нових родовищ у розмірі від 47 до 73 % [5, С.84].

У наведеному прикладі договірних зв'язків ДП «Чернігівнафтогазогеологія» з британською компанією державне підприємство за договором було відсторонене від участі в результатах господарської діяльності, що було принциповим недоліком колишніх концесій і, як правило, не допускається нинішніми державами. Тому фактично завдяки втручання контролюючих органів було встановлено явно програшні та збиткові для української економіки умови формування інвестиційних зобов'язань.

Для того щоб підтвердити істинність наведеного узагальнення, порівняємо інвестиційні зобов'язання, сформовані в концесійній угоді, з типовими ін вест зобов'язаннями при прямих інвестиціях. Перші є нетиповою і нерозповсюдженою формою кредитування приватними суб'єктами тієї сфери господарювання, яка визначена державою як об'єкт концесії. Отже, перш ніж виявити ознаки атипичності таких зобов'язань, варто розглянути роль держави у забезпеченні партнерства підприємств-реципієнтів з інвесторами при розповсюдженому у світі, а також поширеному в Україні типу прямого інвестування.

Номінальні можливості для нього створює Господарський кодекс України, Закони «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін. Внутрішній господарський правопорядок

України, за яким здійснюється партнерство підприємств-реципієнтів з інвесторами у межах нашої держави також знаходиться під впливом приписів даних законів.

Виходячи з того, що основною ознакою корисності та сприятливості іноземних інвестицій для приймаючої держави має бути оцінка реального впливу іноземних капіталовкладень в економіку, іноземні інвестиції мають виконувати певні функції, а саме: сприяти створенню товарів, послуг чи технологій, нових для даного ринку і провідних за своїм змістом; створювати «людський» капітал і новітні знання; створювати нові суб'єкти господарювання, що працюють на нових потужностях; нові робочі місця. Як наслідок, регулювання іноземного інвестування та інвестиційна політика України мало б формуватися, передусім, з урахуванням фактора сприяння іноземних інвестицій довгостроковому розвитку вітчизняної економіки з підтриманням балансу між охороною прав іноземних інвесторів і захистом інтересів національної економіки. Ця політика має становити підґрунтя режиму прямого іноземного інвестування України [6, С.10].

Особливості такого режиму слід визначити в спеціальному законі про концесії природокористування, зокрема, окремій статті із назвою «Інвестиційно-договірний режим».

У порівнянні з правовим підходом до отримання інформації про об'єкт, який пропонується у концесію, впровадження вимог концесіодавця до потенційного концесіонера - більш потужний і менш доступний процес. Тут варто зважити акценти. Дійсно, потенційний концесіонер проходить своєрідну атестацію на відповідність високим стандартам менеджменту. Для держави це запорука того, що буде обрано кращого з претендентів.

Водночас, оскільки комплекс норм про регулювання взаємозв'язків суб'єктів концесійної угоди є неповним, а концесійне законодавство дещо суперечливим, необхідно стає чітка концепція правового регулювання всіх стадій формування відносин партнерства на умовах відповідної угоди. Можна вважати, що відсутність доктринальних положень даного підходу породжує недоліки правового забезпечення етапу, який є передумовою для порозуміння потенційних партнерів про предмет майбутнього договору концесії та інші допоміжні договори. Тому проект, що пропонується, має виражати більш досконалий тип зв'язків у системі господарського використання природних ресурсів. Але тоді потрібно розглянути низку теоретичних питань, а саме: виявлення ролі господарського законодавства у виконанні довгострокових зобов'язань (договірних і позадоговірних); створення аналітико-правової основи для зміни юридичної конструкції інвестиційного режиму довгострокового залучення в господарський оборот природних ресурсів; встановлення внутрішніх резервів впорядкування відносин з використання нафтогазових ресурсів та забезпечення соціальної спрямованості економіки надрокористування шляхом гармонізації гірничого законодавства з господарським; визначення сутності екологізації виробництва концесіонера та її роль в стабілізації розвитку; обґрунтування доктринальних підходів до гармонізації положень законодавства про використання природних ресурсів в ракурсі виявлення умов функціонування суміжних інститутів різних галузей в сучасний період і на перспективу адаптації з законодавством ЄС; з'ясування чинників економіко-правового сприяння державному довгостроковому прогнозуванню і програмуванню (у частині усунення асиметрії в одержанні прав володіння ресурсами природи безвідносно величини внеску концесіонера в розвиток економіки приймаючої сторони, а також її поетапних структурних перетворень) засобами стимулювання інтересів підприємців до участі в організації і реалізації програм розвитку населених пунктів.

Теоретична цінність концепції Закону «Про концесії природокористування» полягає в уточненні шляхів стабілізації суб'єктно-об'єктного складу правовідносин

концесійного використання природних ресурсів та деталізації умов реалізації норм про особливості режиму концесій природокористування (сировинних та територіально-рекреаційних). Зокрема, використовуючи сукупність господарсько-правових засобів переведення установок стратегії і тактики економічного росту в упорядковані типові умови застосування інновацій і розподілу підприємницького ризику. Таким вимогам відповідатиме наступна структура “Про концесії природокористування”: 1. Загальні положення (терміни, предмет регулювання, сфера застосування, принципи залучення в господарський оборот природних ресурсів) 2. Об'єкти концесій природокористування (діяльність з використання природних ресурсів, надра, водні ресурси, георесурси, біоресурси, ліси, рекреаційні території). 3. Види концесій природокористування (сировинна, рекреаційно-територіальна, угоди про розподіл продукції, сервісні контракти). 4. Правовий режим концесій природокористування. 5. Укладання концесійних договорів (угод). 6. Особливості порядку залучення до господарського використання природних ресурсів за суміжними угодами, що не є концесіями. 7. Контроль за виконанням умов концесійних договорів (угод). 8. Відповідальність у сфері концесійного природокористування.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается хозяйственно-правовой аспект предоставления недр в концессию.

SUMMARY

In article the economic-legal aspect of granting of interiors in concession is considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Шаповалова О.В. Правове забезпечення підтримки і розвитку господарювання: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 280 с.,
2. Шаповалова О.В. Оновлення господарського законодавства у світлі вимог сталого розвитку: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 240 с. та інш.
3. Мартемьянов В.С. Хозяйственное право. Общие положения: Курс лекций. – М.: БЕК, 1994. – Т. 1. – 295 с.
4. Дьяченко С. Нефтяные концессионные соглашения // Нефть, газ, право. – 1996. – № 5. – С. 15-24
5. Золоева Я.О. Концессионные и иные договоры с иностранными инвесторами в области добычи полезных ископаемых: Дис... канд. юрид. наук: 12.00.03. – М., 2003. – 190 с.
6. Федорчук Д.Е. Режим прямого іноземного інвестування (порівняльно-правове дослідження): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Ін-т економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 2003. – 27 с.

Надійшла до редакції 20.03.2008 року

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ПРО НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

В умовах глобалізації світової економіки особливу значимість набуває дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, як на регіональному, так і на державному рівні. Розгляду цих питань був присвячений XIV Міжнародний науково-практичний семінар "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект", проведений 25-27 січня 2008 року в містах Донецьку й Святогірську.



Урочисте відкриття семінару в палаці Донецької торгово-промислової палати

На семінарі обговорені проблеми з напрямів:

- державні й митні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємств і регіонів, пошук шляхів вирішення проблем, пов'язаних з діяльністю іноземних інвесторів на ринку України, сучасні методи розробки інвестиційних проектів;
- реструктуризації галузей господарського комплексу України;
- розробки стратегії підвищення конкурентоздатності продукції й виходу її на внутрішні й зовнішні ринки з метою імпортозаміщення;
- розробки маркетингової стратегії підприємств регіонів на різних сегментах зовнішніх ринків;
- функціонування спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, створення технопарків і інших інноваційних структур у регіонах країни й галузях господарського комплексу;

- профілактики можливих корупційних проявів на територіях з особливим інвестиційним режимом
- реалізації нових освітніх програм/

Семинар був проведений Регіональним філіалом НІСД у м. Донецьку та кафедрою міжнародної економіки Донецького національного університету за підтримки Донецької облдержадміністрації, Управління зовнішніх відносин і зовнішньоекономічної діяльності Донецької облдержадміністрації, Донецької торгово-промислової палати.



Виступ заступника директора Національного інституту стратегічних досліджень д.н.держ.упр., проф. Воротіна В.Є.

У роботі семінару взяли участь учені й фахівці України, близького й далекого зарубіжжя. Учасники семінару представляли наукові й освітні школи України (міст Києва, Донецька, Львова, Дніпропетровська, Тернополя, Хмельницького, Луганська, Одеси й інших) і наступних країн: Великобританії, Китаю, Нідерландів, США, Грузії, Палестини, Росії, Сербії, Болгарії, Нігерії й ін.

Усього в семінарі взяли участь 130 осіб, представлено більше 300 доповідей.

З основною доповіддю, присвяченою проблемам сталого розвитку економіки України в аспекті співробітництва із СОТ і ЄС, виступив керівник проекту, директор РФ НІСД у м. Донецьку, завідувач кафедрою "Міжнародна економіка" Донецького національного університету д.е.н., професор Макогон Ю.В.

Ефективний розвиток експортної діяльності мають потребу в нарощування експортного потенціалу здійсненні модернізації виробництва інноваційними засобами й організації виробництва широкого спектру конкурентоздатної продукції як вітчизняних фірм, так і продукції провідних іноземних виробників, насамперед в галузі електроніки, електротехніки, засобів зв'язку. Це завдання буде вирішуватися через використання повною мірою встановлених на законодавчому рівні для окремих регіонів України спеціального інвестиційного й інноваційного режимів, зокрема шляхом створення необхідних організаційних і економіко-правових умов для діяльності інноваційних і венчурних фондів, кластерних і маркетингових компаній, технопарків, регіональних і галузевих інноваційних компаній. Цій проблемі була

освічена доповідь заступника голови Донецької обласної державної адміністрації д.е.н., проф. Б.І. Адамова.

Головним завданням розвитку регіонів України є зростання обсягів експорту продукції підприємств й підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності шляхом забезпечення належних економічних, організаційних, правових умов для розвитку експортної діяльності й створення механізмів з надання державних фінансових, податкових, інформаційно-консультативних й інших видів допомоги експортерам.



Виступ старшого наукового співробітника Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Дніпропетровську, доктора філософії, д.т.н., с.н.с. Шелеста В.С.

Вирішення головного завдання передбачає здійснення наступних заходів з:

- проведення систематичної роботи з вивчення й аналізу експортного потенціалу регіонів, а також динаміки їх конкурентних переваг, тенденцій у розвитку торгово-політичної ситуації й кон'юнктури світового ринку для визначення пріоритетів розвитку експорту на наступний рік;
- моніторингу й аналізу експортної діяльності підприємств для своєчасного визначення й усунення проблем і перешкод у розвитку цієї діяльності шляхом ефективної підтримки з боку державних органів всіх рівнів;
- узгодження заходів в області зовнішньоекономічної діяльності, проведення експертизи проектів законів і інших нормативно-правових документів з погляду їхнього впливу на розвиток експортної діяльності підприємств;
- узгодження заходів щодо стимулювання експорту, які передбачаються регіональними й державними програмами економічного розвитку, і подання їх до Верховної Ради України одночасно із проектом державного бюджету.

В умовах посилення конкуренції на світовому ринку варто здійснювати сприяння підприємствам різних форм власності в освоєнні нових ринків і розширенні масштабів експортних операцій шляхом:

- надання підтримки підприємствам в інформаційному забезпеченні, маркетингу, виставково-ярмарковій діяльності, пошуку надійних партнерів для здійснення зовнішньоекономічних операцій;
- сприяння експортерам в одержанні експортних замовлень, забезпечення їх інформацією щодо проведення міжнародних торгів і їхніх умов;

- сприяння підприємствам зі створення ними експортних фінансово-промислових груп, торговельних представництв, оптових складів, виставкових центрів і інших структур за кордоном, які будуть забезпечувати маркетингову й рекламну підтримку експорту товарів і послуг;

- сприяння підготовці кадрів для зовнішньої торгівлі, проведенню науково-практичних конференцій і семінарів з питань міжнародного економічного співробітництва.

На заключному засіданні семінару заступник директори Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у місті Донецьку, к.е.н., доц. Хаджинов І.В., учений секретар асоціації економістів-міжнародників АЕН України виступив з доповіддю про проведену роботу за 2007 рік.

Прийняті семінаром рекомендації надійшли до вищих органів законодавчої й виконавчої влади України, а також у регіональні структури, що займаються питаннями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.

СОТ-УКРАЇНА: ДОСВІД АДАПТАЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК (РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ)

Підписання протоколу щодо вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) та повноцінна інтеграція до СОТ, яка має завершитися до кінця 2008 року, відкривають широкі можливості для розвитку національної економіки.

Саме цим проблемам було присвячено засідання круглого столу «СОТ-Україна: досвід адаптації трансформаційних економік (регіональний аспект)», яку провів Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку за ініціативою Донецької обласної державної адміністрації та Донецької обласної ради спільно з Інститутом економіки промисловості Національної академії наук України, кафедрою «Міжнародна економіка» Донецького національного університету та Донецьким регіональним відділенням Українського союзу промисловців і підприємців при підтримці Донецької торгово-промислової палати **5 березня 2008 року**.



Почесна президія круглого столу

На круглому столі було обговорено такі питання:

- основні напрямки розвитку інновацій та високих технологій;
- промислові відносини у індустрії в контексті прийняття України до СОТ;
- новітні розробки ГМК, хімічної промисловості та машинобудування України;
- діяльність інноваційних структур у рамках розвитку взаємодії науки та промисловості;
- вирішення економіко-соціальних проблем старопромислових регіонів в умовах діяльності у СОТ;
- іноземні інвестиції та інноваційна діяльність: шляхи співробітництва в Україні;
- ресурсозберігаючі технології, нанотехнології та альтернативні джерела енергії;
- екологічні проблеми старопромислових регіонів та шляхи їх вирішення, Кіотський протокол;
- участь України в Угоді про права інтелектуальної власності (ТРИПС) СОТ;
- неопротекціоністська політика, в умовах СОТ;
- використання галузями економіки України перехідного періоду щодо вступу до СОТ.



Під час роботи

Успішне завершення багатосторонніх переговорів щодо набуття Україною членства в СОТ насправді є початком істотних економічних та інституційних змін не лише у виробничій, торговельній, податковій сферах, а й у науково-технічній та інноваційній діяльності. Розвинені країни через співпрацю в межах СОТ прагнуть послабити тарифні і нетарифні обмеження, що перешкоджають експорту їх продукції, зокрема, високотехнологічної. Таким чином, можна очікувати надходження на український ринок наукомістких зарубіжних товарів, у тому числі й технологічного обладнання. Відносно зниження ціни на зарубіжні технологічні лінії та устаткування позитивно впливатиме на оновлення матеріально-технічної бази тих галузей промисловості, для яких обладнання в Україні не виробляється. З іншого боку, поява на ринку технологічного обладнання провідних зарубіжних виробників може призвести до втрати конкурентних позицій українськими підприємствами та галузевими науково-дослідними організаціями і, як наслідок, послаблення наукового потенціалу – основного чинника інноваційної безпеки країни. З цієї точки зору актуальними є також проблеми, пов'язані з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), зокрема, забезпечення законного права використання імпортованих технологій

українськими підприємствами, одержання вітчизняними винахідниками охоронних документів у зарубіжних патентних відомствах.

Вступ до СОТ є дуже суттєвим фактором формування привабливого іміджу України на міжнародній арені, що, насамперед, впливатиме на формування ефективного ділового середовища, як для національних так і для іноземних компаній, а також її економічний розвиток, оскільки членство в СОТ є ознакою надійності, передбачуваності бізнес-середовища країни, її інвестиційного клімату, що гарантуватиме захист прав інвесторів в Україні



**Виступ директора Інституту економіки промисловості НАН України академіка
О.І. Амоші**

В той же час зарубіжні компанії розглядають Україну в своїх стратегіях винятково як можливий ринок збуту для свого експорту та з великою пересторогою думають про можливі інвестиції у виробництво.



**Виступ заступника голови Донецької обласної держадміністрації
д.е.н., проф. Б.І. Адамова**

В контексті геополітичного резонансу, слід зазначити, що вступ України до СОТ не матиме значного впливу на наслідки у зазначеній сфері міжнародного життя. На сьогодні єдиними відносно великими економіками, які залишаються поза межами СОТ є Російська Федерація та Україна. Всі сусіди України, крім Білорусі та РФ, є членами СОТ, внаслідок чого держава продовжує втрачати комерційні вигоди через гірші умови доступу до міжнародних ринків, а отже, й не кращим чином використовує гео економічні механізми забезпечення українських інтересів в країнах-членах СОТ.

Членство в СОТ дозволить позбутись торговельно-економічної відстороненості від міжнародних стандартів ведення бізнесу і торгівлі, а також дозволить активізувати економічну діяльність українських компаній на зовнішніх ринках, що, в свою чергу, призведе і до зростання політичного впливу України в цих країнах.

Україну як країну-члена СОТ сприйматимуть, як рівноправного гравця не лише на економічному, а й на політичному рівні, членство в СОТ – це можливість запобігання економічному тиску з боку окремих країн при вирішенні політичних питань.



Виступ Новицького В.Є., заступника директора Інституту світової економіки й міжнародних економічних відносин НАН України, д.е.н., професор

Щоб максимально використати переваги та мінімізувати негативи, необхідно провести відповідну підготовку, державних інституцій, так і окремих галузей економіки, а також окремих підприємств. З цією метою державою вже вжито певних заходів, зокрема затверджено:

1. Державну програму розвитку промисловості на 2003-2011 роки, (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 28.07.03. №1174), яка передбачає заходи по підвищенню конкурентоспроможності продукції, наданню послуг в умовах членства України в СОТ;

План заходів з підвищення конкурентоспроможності галузей, які можуть зазнати негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та заходи щодо мінімізації негативних наслідків при вступі України до СОТ по галузях; Програму з сертифікації та стандартизації продукції.

Також, Технічним комітетом стандартизації (ТК 93) "Управління якістю і забезпечення якості" підготовлено Посібник "ISO 9001 для малих підприємств - Що робити", який містить рекомендації та настанови з розроблення і впровадження систем управління якістю за вимогами міжнародного стандарту ISO 9001:2000.

Важливим компонентом вступу до СОТ є інформаційно-комунікативний супровід цього процесу. Постійно проводяться конференції, круглі столи, семінари, науково - практичні конференції для підприємців, державних службовців, депутатів, журналістів, в яких висвітлюються всі питання щодо вступу та членства України в СОТ.

Вітчизняний бізнес, як зацікавлена сторона, не може лишатися осторонь процесу приєднання до глобальної системи торгівлі, оскільки байдужість до умов і наслідків вступу сьогодні означає збитки (або втрачені прибутки) завтра. У деяких випадках неготовність до змін ставить під питання існування самого бізнесу. Своє слово повинні сказати і галузеві спілки (асоціації) підприємців, які повинні координувати роботу з підготовки своїх галузей до роботи в умовах СОТ.



**Виступ президента Донецької торгово-промислової палати,
д.е.н., проф. Г.Д. Чижикова**

Слід також зазначити, що наслідки для різних підприємств однієї і тієї ж галузі можуть бути різними залежно від їх розміру, фінансового стану, географічного розташування тощо. Тому тим суб'єктам підприємницької діяльності, які серйозно дбають про майбутнє, слід розпочати невідкладну підготовку та розгорнути планові заходи з адаптації. Тільки у такий спосіб можливо підвищити власну

конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках, а також забезпечити утримання конкурентних позицій України.

БАГАТОДІТНА СІМ'Я В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАХИСТУ

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у місті Донецьку та Управління у справах сім'ї та молоді обласної державної адміністрації спільно з Донецьким національним університетом **9 квітня 2008 року провели круглий стіл "Багатодітна сім'я в Україні: проблеми соціально-економічного захисту"**. Під час засідання були присутні і взяли участь в обговорення представники державних структур, органів місцевого самоврядування, співробітники наукових установ, члени багатодітних родин, представники благодійних фондів, засоби масової інформації.



Почесна президія круглого столу

Відкриваючи засідання круглого столу *директор Регіонального філіалу НІСД у місті Донецьку Юрій Макогон* наголосив на особливій гостроті і актуальності обговорюваної проблеми, враховуючи послаблення ролі інституту сім'ї в Україні. На сучасному етапі зростає потреба у змінах, як на рівні суспільної думки, так і на рівні держави. Цей захід є однією з форм роботи в рамках розробки Концепції державної підтримки багатодітних сімей в Україні.



Костенко Н.І., головний спеціаліст Управління у справах сім'ї та молоді, Донецька обласна державна адміністрація

Позицію державних структур, що безпосередньо задіяні у процесі реалізації політики соціально-економічного захисту багатодітної сім'ї висловила *керівник Управління у справах сім'ї та молоді Донецької обласної державної адміністрації Лілія Золкіна*. У виступі було звернуто увагу на реалізацію соціальних програм серед дітей-сиріт, малозабезпечених родин, багатодітних сімей, безпритульних, що здійснюється службами управління. Також, були проголошені перші результати реалізації програми "Зігрій любов'ю дитину" у Донецькій області.

Під час роботи круглого столу були розглянуті наступні ключові напрямки:

- " Правовий статус багатодітної сім'ї: міжнародний досвід та вітчизняна практика.
- " Методи супровідної роботи в малозабезпечених родинах: державний та місцевий рівень.
- " Участь громадських організацій у підтримці багатодітних сімей.
- " Демографічна проблема, механізми підвищення значення інституту сім'ї.
- " Реформування системи соціального захисту багатодітних та малозабезпечених сімей.
- " Фактор благодійництва у реформуванні державної концепції підтримки багатодітної сім'ї.

Співробітниками Регіонального філіалу НІСД у місті Донецьку була зроблена низка виступів з певних аспектів заявленої проблематики. Зокрема, правовому аналізу статусу багатодітної сім'ї, законодавчому визначенню пакету соціальних пільг було присвячено доповідь *молодшого наукового співробітника ДонФНІСД Руслана Овчаренка*.

Порівняння українських реалій забезпечення державних дотацій народження дітей із практикою країн членів Європейського Союзу провів *заступник директора ДонФНІСД к.е.н. доцент Ілля Хаджинов*.

Аналізу результатів соціологічного дослідження, проведеного Регіональним філіалом НІСД у місті Донецьку на тему "Українська сім'я очима донеччан" було присвячено виступ *старшого наукового співробітника ДонФНІСД к.політ.н., Ірини Доли*.



Доля І.М., к.політ.н, с.н.с. філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Донецьк

Акцент на мотивації українських сімей до багатодітності, їх вплив на розвиток людського потенціалу та формування трудових ресурсів було зроблено у доповіді завідуючого відділом ДонФНІСД, д.е.н., проф. Ольгою Новиковою.



Виступ д.е.н., професор Новікової О.Ф.,

В контексті обговорення демографічних показників і факторів стимулювання до укріплення інституту сім'ї в українських реаліях виступили: провідний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України, к.е.н., доцент Валентина Антонюк, старший викладач кафедри управління персоналом і економіки труда Донецького національного університету, к.е.н., Яна Полянська, молодший науковий співробітник відділу економічної та соціальної стратегії НІСД м. Київ Олександра Коломієць.



Коломієць О.О., м.н.с., відділу економічної та соціальної стратегії НІСД м. Київ

В обговоренні також приймали участь члени багатодітних родин: Володимир Іщенко (батько дев'ятох неповнолітніх дітей), Вадим Черкасс (батько шістьох неповнолітніх дітей, голова громадської організації "Правовий захист").

На засіданні планами та результатами діяльності у сфері підтримки багатодітних сімей ділилися представники благодійних фондів та організацій: Дар'я Касянова Фонд "Розвитку України", Олександр Жилак Фонд "Карітас Донецьк", Юлія Пінчук Сімейний центр "Отрада".

1. Для публікації у «Віснику» приймаються раніше не опубліковані наукові роботи.

2. Рукопис подається в 1 примірнику (українською, російською або англійською мовами), надрукованих з одного боку аркуша паперу формату А4. Обсяг рукопису не повинен перевищувати 8 повних сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список літератури. Разом із рукописом подається файл на електронному носії (дискеті, компакт-диску тощо) в форматі Microsoft Word 97-2002. Основний текст статті – шрифт Times New Roman, розмір 12, формули Times New Roman, Symbol, береги дзеркальні: верхній – 20 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм. Міжрядковий інтервал – одинарний. Абзацний відступ – 1 см.

Рисунки і таблиці оформляються відповідно до ГОСТу 2.105-95. Рисунки подаються на білому твердому папері або кальці чорними лініями у вигляді, безпосередньо придатному для друку. Кожний рисунок має підпис, а таблиця – заголовок. Всі рисунки і таблиці повинні бути послідовно пронумеровані арабськими цифрами. Обов'язково додавати ілюстративний матеріал (окрім того, що зроблений за допомогою Microsoft Excel та Microsoft Graph) в графічному форматі TIFF або PCX (графіки – чорно-білі, 300 dpi; фотографії – у відтінках сірого, 300 dpi). Кожний рисунок має бути згрупований та розташований у тексті.

3. Рукопис починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки. Текст рукопису повинен відповідати структурній схемі: назва (по центру сторінки великими літерами), наступний рядок: прізвище, ініціали автора, науковий ступінь, посада, місце роботи повністю. Якщо авторів декілька для кожного з авторів, відомості наводяться за вищезгаданим зразком.

Для текстового матеріалу використовується теперішній час (за виключенням звернення до попередніх статей). Всі значення фізичних величин виражаються в системі СІ.

4. Відповідно за новими вимогами ВАК України кожна наукова стаття повинна містити такі розділи: постановка проблеми; аналіз останніх досліджень і публікацій; виділення невирішеної проблеми; мета наукової статті; результати дослідження; висновки та пропозиції, резюме.

Текст резюме подається після основного тексту статті перед переліком літературних джерел трьома мовами (українською, російською, англійською). Перед текстом резюме великими напівжирними літерами слово **РЕЗЮМЕ** та **SUMMARY** (для російського (українського) та англійського тексту резюме відповідно).

Сторінки рукопису повинні бути послідовно пронумеровані.

5. **СПИСОК ДЖЕРЕЛ (СПИСОК ИСТОЧНИКОВ, REFERENCES)** подається загальним списком в кінці рукопису в порядку посилань у тексті (а не в алфавітному порядку) мовою оригіналу відповідно з діючим ГОСТом. Посилання на джерело подається в квадратних дужках.

6. Після списку джерел дублюються: назва статті, а також прізвища та ініціали авторів трьома мовами (українською, російською й англійською). При транслітерації прізвища та імені латиницею треба використовувати їхній український, а не російський, варіант написання.

7. Рукопис статті супроводжується заявою, відомостями про авторів, включаючи прізвище, ім'я, по-батькові, місце роботи, контактний телефон, електронну пошту; «внутрішньою» рецензією; експертним висновком.

8. Назва файлу з текстом рукопису – прізвище автора або авторів, назва файлу з анкетними даними починається зі слова „анкета”, а потім іде прізвище автора (авторів).

9. В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру без згоди авторів.

10. Остаточне рішення про публікацію робить Редакційна колегія.