

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 1 (20) 2015

Харків
«Право»
2015

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 4 від 26.12.2014 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21210-11010 ПП від 16.02.2015 р.

Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2015. – № 1 (20). – 288 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (голова редакційної колегії); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії); **Д. В. Задихайло** – доктор юридичних наук, професор (заступник голови редакційної колегії); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (відповідальний секретар); **Ю. Є. Атаманова** – доктор юридичних наук, доцент; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України.

*Відповідальна за випуск **О. С. Марченко***

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право»
zareєстрований ВАК України як наукове фахове видання з юридичних наук
(постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8)
та з економічних наук (постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1).

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58;

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua,

ekonom_theory@ukr.net.

Сайт: <http://nauka.jur-academy.kharkov.ua>

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2015

© Видавництво «Право», 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С. Сучасний університет: маркетингова філософія діяльності.....	9
ФЕДУЛОВА Л. І. Передумови та механізми розвитку інноваційної діяльності в університетах.....	22
КАМІНСЬКА Т. М. Уроки зарубіжних країн для реформування охорони здоров'я в Україні.....	38
МАКУХА С. М. Основні фактори підвищення ефективності функціонування товарних ринків в Україні	51
МАРЧЕНКО О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки.....	65
НЕЧИПОРУК Л. В. Теоретичні аспекти формування мережевої економіки	76
БРОНИЦКАЯ В. В. Преображенные формы духовного производства как следствие социально-экономических противоречий	85
БЕРВЕНО О. В. Сутність і перспективи сучасного соціально-економічного розвитку.....	98
КВИТКА А. В., ЗАЙЦЕВА Е. И. Криптовалюта: сущность и тенденции развития в современных условиях.....	111
НОСИК О. М. Інвестиції у людський капітал: головні особливості та чинники вибору	120
ЯРМАК О. В. Інтелектуальні послуги як об'єкти інвестицій у інноваційний розвиток.....	130

ПРАВО

ПАШКОВ В. М. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації	141
--	-----

ДАВИДЮК О. М. Господарсько-правові аспекти реалізації принципу децентралізованої державної підтримки впровадження технологій	152
ОСТАПЕНКО Ю. І. Системне реформування структури та змісту телекомунікаційного законодавства України	161
БУДАРНА В. О. Правова інвестиційна політика держави та структурні процеси в національній економіці	171
ВОЗНА В. О. Органи місцевого самоврядування в сфері господарювання: міжгалузева гармонізація законодавчого забезпечення	183
ГОВОРУН О. В. Правова природа саморегулювання господарської діяльності та її співвідношення з державним регулюванням	193
ДЕНИСОВ А. І. Питання правової формалізації кола загроз національній технологічній безпеці	204
КОНОНОВА О. В. Господарсько-правове забезпечення інформаційного суверенітету у сфері телерадіомовлення	215
ХАРКІВСЬКА К. В. Правові гарантії свободи підприємницької діяльності: актуалізація проблеми	226
ХАРЧЕНКО А. М. Розвиток законодавчого забезпечення інвестиційної функції банків в Україні	236
ЧЕРЕПОВСЬКИЙ Є. В. Організаційно-господарський механізм державної підтримки промислових підприємств	246
ШВИДКА Т. І. Господарсько-правові засоби забезпечення зростання конкурентоздатності національної економіки	257
СУХОДУБОВА І. В. Системні властивості законодавства та його співвідношення із системою права	268

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С. Современный университет: маркетинговая философия деятельности	9
ФЕДУЛОВА Л. И. Предпосылки и механизмы развития инновационной деятельности в университетах.....	22
КАМИНСКАЯ Т. М. Уроки зарубежных стран для реформирования здравоохранения в Украине ...	38
МАКУХА С. Н. Основные факторы повышения эффективности функционирования товарных рынков в Украине.....	51
МАРЧЕНКО О. С. Консалтинг как составляющая нематериальной экономики	65
НЕЧИПОРУК Л. В. Теоретические аспекты формирования сетевой экономики.....	76
БРОНИЦКАЯ В. В. Превращенные формы духовного производства как следствие социально-экономических противоречий	85
БЕРВЕНО О. В. Сущность и перспективы современного социально-экономического развития	98
КВИТКА А. В., ЗАЙЦЕВА Е. И. Криптовалюта: сущность и тенденции развития в современных условиях.....	111
НОСИК Е. Н. Инвестиции в человеческий капитал: главные особенности и факторы выбора.....	120
ЯРМАК О. В. Интеллектуальные услуги как объекты инвестиций в инновационное развитие	130

ПРАВО

ПАШКОВ В. М. Проблемы обеспечения конкурентоспособности фармацевтической продукции в условиях глобализации	141
--	-----

ДАВИДЮК О. М. Хозяйственно-правовые аспекты реализации принципа децентрализованной государственной поддержки внедрения технологий.....	152
ОСТАПЕНКО Ю. И. Системное реформирование структуры и содержания телекоммуникационного законодательства Украины.....	161
БУДАРНАЯ В. О. Правовая инвестиционная политика государства и структурные процессы в национальной экономике	171
ВОЗНАЯ В. А. Органы местного самоуправления в сфере хозяйствования: межотраслевая гармонизация законодательного обеспечения	183
ГОВОРУН А. В. Сущность саморегулирования хозяйственной деятельности и соотношение с государственным регулированием.....	193
ДЕНИСОВ А. И. Вопросы правовой формализации круга угроз национальной технологической безопасности.....	204
КОНОНОВА О. В. Хозяйственно-правовое обеспечение информационного суверенитета в сфере телерадиовещания.....	215
ХАРЬКОВСКАЯ К. В. Правовые гарантии свободы предпринимательской деятельности: актуализация проблемы.....	226
ХАРЧЕНКО А. Н. Развитие законодательного обеспечения инвестиционной функции банков в Украине.....	236
ЧЕРЕПОВСКИЙ Е. В. Организационно-хозяйственные механизмы государственной поддержки промышленных предприятий	246
ШВЫДКАЯ Т. И. Хозяйственно-правовые средства обеспечения роста конкурентоспособности национальной экономики.....	257
СУХОДУБОВА И. В. Системные свойства законодательства и его соотношение с системой права	268

TABLE OF CONTENT

ECONOMIC THEORY

SHEVCHENKO L. S. Modern university: marketing philosophy of activity	9
FEDULOVA L. I. Pre-conditions and mechanisms of development of innovative activity are in universities	22
KAMINSKA T. M. Lessons from foreign countries for health care reform in Ukraine.....	38
MAKUKHA S. M. The main factors of the enhancement of efficiency of functioning of product markets in Ukraine	51
MARCHENKO O. S. Consulting as a component of intangible economy	65
NECHYPORUK L. V. Theoretical aspects of network economy format	76
BRONYTSKA V. V. Transformation of a from of spiritual production as a consequence of social and economic contradictions	85
BERVENO O. V. The sense and prospects of the contemporary social and economic development.....	98
KVITKA A. V., ZAITSEVA YE. I. A crypto currency: the sense and tendencies of development under modern conditions.....	111
NOSYK O. M. Investments in human capital: the main peculiarities and factors of choice	120
YARMAK O. V. Intellectual services as objects of innovation development investing	130
LAW	
PASHKOV V. M. Issues of providing competitiveness of pharmaceutical products under conditions of globalization	141

DAVYDIUK O. M.	
Economic and legal aspects of application of the principle of decentralized state support of technology implementation.....	152
OSTAPENKO Y. I.	
System reformation of a structure and the content of the telecommunication legislation of Ukraine	161
BUDARNA V. O.	
A state legal investment policy and structural processes in the national economy.....	171
VOZNA V. O.	
Local self-government bodies in the economic sector: inter-branch harmonization of legislative support	183
HOVORUN O. V.	
The sense of economic activity self-regulation and its correlation with state regulation.....	193
DENYSOV A. I.	
Legal formalization of a range of threats to national technological security.....	204
KONONOVA O. V.	
Economic and legal support of information sovereignty in the broadcast industry	215
KHARKIVSKA K. V.	
Legal guarantees of entrepreneurial freedom: actualisation of the issue.....	226
KHARCHENKO A. M.	
Development of legislative support of a banking investment function in Ukraine	236
CHEREPOVSKYI YE. V.	
An organizational and economic mechanism of state support of industrial companies	246
SHVIDKA T. I.	
Economic and legal means to ensure competitiveness national economy	257
SUKHODUBOVA I. V.	
System properties of legislation and its interaction with a legal system	268

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.11:378.4

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: shevchenko_ls@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-4567-0310



СУЧАСНИЙ УНІВЕРСИТЕТ: МАРКЕТИНГОВА ФІЛОСОФІЯ ДІЯЛЬНОСТІ¹

Розкрито зміст концепції маркетингу в системі вищої освіти. Виявлено особливості освітнього, промислового і постачальницького маркетингу університетів. Досліджено основні види внутрішнього та міжнародного освітнього маркетингу ВНЗ. Зроблено висновок про необхідність створення спеціальних маркетингових підрозділів у структурі управління університетами.

Ключові слова: університет, освітні послуги, освітні продукти, освітній маркетинг, промисловий маркетинг, постачальницький маркетинг, управління маркетингом.

JEL Classification: I23, M31.

Постановка проблеми. В Україні відбувається становлення ринкових відносин у сфері вищої освіти. ВНЗ починають реалізовувати засади академічної, фінансової, організаційної та кадрової автономії, наданої новим За-

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

коном України «Про вищу освіту», переходять до самостійного ведення своєї адміністративно-господарської діяльності. Можливість вибору абітурієнтом ВНЗ, а також форми доступу до навчання та освітньої програми загострили конкуренцію між ВНЗ за залучення майбутніх студентів. Попереду злиття та поглинання у сфері вищої освіти. Ці та інші аргументи визначають необхідність прискороного засвоєння університетами маркетингової філософії господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблеми маркетингу у сфері вищої освіти досліджують А. Я. Дмитрів, В. Ю. Дмитрієв, Н. Івко, А. М. Костюченко, М. Романенко, В. В. Сиченко, В. О. Шевчук, О. О. Шутаєва. Заслужують на увагу також публікації російських науковців — І. А. Доніної, І. В. Захарової, Р. В. Козирькова, О. Л. Ксенофонтової, Т. А. Хагурова, Л. Ю. Шемятіхіної та ін.

Формулювання цілей. Мета статті — представити систему відносин з приводу здобування освіти в категоріях маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Термін «маркетинг» походить від англійського слова «market» і означає процес просування на ринок, діяльність у сфері ринку. У широкому розумінні маркетинг — це філософія дій, значуща для будь-якої організації, яка орієнтується на задоволення потреб покупців (споживачів). Сучасний маркетинг не обмежується підприємницькою діяльністю, а поширюється і на функціонування некомерційних організацій, ідеї, послуги, окремих людей (політиків, спортсменів, відомих акторів, ректорів університетів тощо) і навіть регіони. У більш вузькому значенні маркетинг є напрямом діяльності комерційної фірми, який пов'язаний із вивченням ринку, конкретних потреб і запитів споживачів та орієнтацією на них товарів і послуг фірми.

Маркетингова філософія діяльності університетів має як прихильників, так і супротивників. Ліберальна тенденція в освіті тривалий час відстоює класичну, фундаментальну освіту і наполягає на прийнятті цінності знання як такого, безвідносно до його практичної корисності. Освіта є сферою виробництва, а в процесі навчання відбувається виформовування людей — інтелектуальний розвиток студентів шляхом універсального навчання, вільної циркуляції думки й особистого спілкування. Натомість утилітарна тенденція означає професіоналізацію освіти, обумовлену потребами ринку праці в добре підготовлених фахівцях. Освіта визнається сферою послуг, яка задовольняє потреби «клієнтів» у подальшому працевлаштуванні. Обстоюється консюмеризація вищої освіти: споживачі віддають переваги доступності або «зручності» освіти, максимальному скороченню фізичних зусиль для одержання потрібного навчального результату, економічній ефективності (платити менше — одержувати більше), найвищій комерційній реалізованості здобутих

знань. Якщо споживач не задоволений, він купить освітні послуги в іншому місці, тому між ВНЗ розгортається конкуренція за їх якість. На думку Т. А. Хагурова, формула «освіта як послуга» відображає культуру ринкового суспільства, основними цінностями якого є максимізація корисності, ефективність і конкурентоспроможність, свобода і плюралізм [1]. Зараз утилітарна парадигма перемагає: університети перетворюються на клієнто-орієнтовані бізнес-корпорації, які масово запроваджують академічний бізнес-менеджмент і маркетинг.

Перша теоретична концепція освітнього маркетингу була запропонована у 1980 р. у ФРН В. Загерсом і Ф. Хаберліном. Автори розмежували: маркетинг освітньої діяльності як складову маркетингу послуг — дії університетів із метою продажу освітніх послуг і покращення освітнього клімату всередині освітньої установи, та освіту як маркетинговий засіб — використання у маркетинговій діяльності будь-яких суб'єктів господарювання сучасних педагогічних технологій (проблемних лекцій, тренінгів, інтерактивних технологій, коучингу, консалтингу тощо) з метою залучення чи втримання клієнтів [2, с. 8].

Насправді ж маркетингова діяльність сучасного університету набагато ширша за таке її розуміння. Потрібно аналізувати маркетинг у системі вищої освіти, який, з точки зору свого змісту, вбирає у себе освітній, промисловий і постачальницький маркетинг, кожен із яких, у свою чергу, має власну розгалужену систему форм та інструментів реалізації.

Освітній маркетинг спрямовує діяльність університету на ретельне вивчення освітнього ринку та задоволення потреб здобувачів освіти як кінцевих споживачів освітніх продуктів і послуг. Як зазначають А. А. Мешков і С. В. Жильцова, маркетингова діяльність ВНЗ має на меті створення вищої, ніж у конкурентів, цінності освітньої послуги для споживача. Елементами системи цінностей можуть бути: зміст, якість навчального процесу, строки навчання, ціна, додаткові можливості для слухачів, імідж ВНЗ. І. А. Доніна до них додає взаємну довіру учасників, повноту володіння інформацією і доступність, інтерактивність каналів комунікацій, якість сервісної складової, спільну діяльність і творчість, стабільність і тривалість відносин [3; 4]. Водночас у системі студентських освітніх цінностей з'являються і доволі прагматичні речі: очікування високої якості життя після отримання вищої освіти (престижної роботи, високої зарплатні); можливість набути влади, у тому числі політичної, престижу та слави; задоволення нетипових потреб, як-то: переїзд на постійне місце проживання до великого міста, відстрочка призову до лав збройних сил, створення сім'ї та ін.

Здобувач освіти є незалежним у своєму виборі, але через маркетинг можна впливати на формування його потреб і уподобань, мотивацію, поведінку та наступну оцінку освітньої послуги. Такий маркетинг іноді називають *мар-*

кетингом набору студентів із застосуванням маркетингових засобів для залучення і зарахування студентів на навчання до ВНЗ — реклами, пропаганди, цінової політики, пропонування привабливих програм навчання та студентського дозвілля [5]. Деякі дослідники визнають маркетинг у сфері освіти *педагогічним маркетингом* і розуміють під ним комплексне вивчення соціального замовлення суспільства на освіту, можливий ступінь попиту на ті чи інші знання, на необхідний рівень підготовки слухачів, форми навчання та можливість їх удосконалення. Педагогічний маркетинг — це діяльність, спрямована на вивчення і «виращення» ринку попиту на освітні послуги, створення освітнього середовища, що відповідає попиту, та стимулювання попиту на створене освітнє середовище. Мета педагогічного маркетингу — створити адаптовану до сучасних умов освітню установу [2, с. 8], яка б узгоджувала свою діяльність як виробника освітніх послуг із потребами їх споживачів. При цьому ВНЗ ставлять перед освітнім маркетингом і суто економічні цілі: збільшення доходів від продажу освітніх послуг та скорочення витрат університету за рахунок більш раціонального використання бюджету маркетингу.

Реалізація ідеї освітнього маркетингу залежить від усвідомлення особливостей самого освітнього ринку. Одні науковці трактують освітній ринок як *ринок освітніх послуг*, визначаючи останній як процес (діяльність) навчального закладу щодо створення освітнього продукту [6]. А. Я. Дмитрів дає таку характеристику освітнім послугам у контексті маркетингу:

з погляду особистості — це процес передавання кінцевому споживачу сукупність знань, умінь та навичок професійного змісту, які необхідні для задоволення його особистих потреб в отриманні професії, а також самовдосконаленні та самоствердженні; цей процес здійснюється за тісної взаємодії зі споживачем відповідно до встановленої програми та за певною формою (стаціонарна, заочна, вечірня або дистанційна). У такому випадку додамо, що освітній маркетинг є *маркетингом партнерських (взаємовигідних) відносин*. Очікуваний результат формується одночасно двома сторонами — виробником і споживачем освітньої послуги, які узгоджують свою діяльність, і кожен із партнерів являє собою цінність для іншого. У процесі навчання відбувається індивідуальне споживання інтелектуального потенціалу виробника освітнього продукту (вчителя, викладача) і виробництво інтелектуального потенціалу його споживача (учня, студента): реалізація пізнавальних інтересів, опанування певними знаннями, формування різноманітних здібностей до праці, зростання кваліфікації та професіоналізму, розвиток особистості здобувача освіти;

з погляду підприємства — це процес фахової підготовки, підвищення кваліфікації або перепідготовки персоналу, яка необхідна для забезпечення його подальшої працездатності, підтримки конкурентоспроможності людського капіталу і розвитку у змінному ринковому середовищі;

з погляду держави — це процес, який забезпечує розширене відтворення сукупного особистісного та інтелектуального потенціалу суспільства [7].

Інші дослідники вважають, що ВНЗ виходить на *ринок освітніх продуктів*, пропонуючи здобувачам освіти:

1) знання, навички, досвід учнів, створені під час споживання освітньої послуги у формі проведення аудиторних занять (лекцій, семінарів тощо) [6; 8], та певні компетенції, які дозволяють здобувачам освіти реалізовувати успішну професійну діяльність у тій чи іншій сферах [9; 10];

2) освітні товари — освітні послуги у формі підготовки навчально-методичних матеріалів (підручників, методичних матеріалів, монографій, відео-дисків та ін.), інформаційно-аналітичних продуктів (баз даних, інформаційно-довідкових систем, інформаційно-тематичних модулів), які мають типові характеристики звичайного товару [6; 8];

3) освітні програми — загальноосвітні (спрямовані на формування загальної культури людини, адаптації до життя в суспільстві) і професійні (спрямовані на послідовне підвищення професійного рівня, підготовку фахівців відповідної кваліфікації тощо), які розробляються ВНЗ задля того, аби задовольнити потребу в освіті і досягти певного соціального ефекту. Освітня програма — це комплекс освітніх послуг, спрямований на зміну освітнього рівня або професійної підготовки споживача і забезпечений відповідними ресурсами освітньої організації. Обираючи певний ВНЗ, студент, по суті, обирає його навчальну програму. Приріст освіти або кваліфікації, який студент сподівається одержати в результаті її освоєння, є мірою якості освітньої програми, тому програми певних ВНЗ користуються більшою популярністю серед студентів, ніж інші програми [11–13];

4) гуманітарний продукт — випускники і викладачі нового покоління. М. А. Лукашенко, наприклад, розмежовує «проміжний освітній продукт» — результат проміжних етапів освітнього виробництва, виражений в освітніх товарах і послугах, і «кінцевий освітній продукт» — освіченість індивіда [14, с. 11]. С. Г. Борисова розділяє «освітній продукт» і «продукт освіти». До освітніх продуктів вона відносить освітні програми, винаходи, патенти, програми і результати досліджень, а також символіку навчального закладу — найменування, логотип тощо. А ось продуктом освіти є індивід, який має свої характерні особливості (різний рівень освіти, соціальні, психологічні і культурні особливості тощо) [15, с. 25].

Визнання випускників «гуманітарним продуктом ВНЗ» — питання дискусійне. Адже тоді логічним буде вважати покупцями (споживачами) такого продукту роботодавців і кадрові агентства, тим більше, що в багатьох країнах вони оплачують навчання окремих студентів або беруть участь у розв'язанні

галузевих проблем вищої освіти. У зв'язку з цим у літературі слушно запропоновано розмежовувати на освітньому ринку не тільки продавців (виробників) і покупців (споживачів), а й посередників і замовників. Підприємства-роботодавці, які оплачують навчання студентів, є лише посередниками між продавцем (виробником) і покупцем (споживачем) освітніх послуг та іншої продукції ВНЗ. Таким же своєрідним посередником між виробником і споживачем освітніх послуг є й держава, коли сплачує за навчання студентів-бюджетників з метою розв'язання державних завдань. Замовники ж освітніх послуг або продуктів формулюють вимоги до їх якості, змісту й обсягу. Замовниками є і безпосередні покупці (споживачі) освітнього продукту, тобто студенти та їх батьки, і посередники — підприємства й організації. Проте головним замовником, який регламентує діяльність ВНЗ на освітньому ринку, є держава в особі освітнього міністерства та інших державних органів. Держава ліцензує та акредитує вищі навчальні заклади, проводить моніторинг якості їх діяльності, визначає обсяг їх фінансування тощо, тобто регулює ринок освітніх послуг [8]. Від імені суспільства держава може і повинна вимагати від ВНЗ *соціально-відповідального освітнього маркетингу* — зростання ролі вишів у передаванні студентам визнаних у суспільстві цінностей, інтеграції студентської молоді в суспільство.

Інколи робляться спроби, навпаки, обґрунтувати роль ВНЗ на молодіжному ринку праці. Дійсно, кожен ВНЗ зараз орієнтується не тільки на задоволення потреб здобувачів освіти, а й на потреби їх майбутніх роботодавців. Однак суб'єктами такого ринку праці є підприємства-роботодавці і молоді працівники, у тому числі випускники вишів: роботодавці під час найму здобувають специфічний товар — право подальшого користування робочою силою випускника ВНЗ відповідно до національного трудового законодавства. ВНЗ не є «продавцем» робочої сили випускників, а ось функцію посередника у працевлаштуванні виконувати може, наприклад, надаючи консалтингові послуги або здійснюючи *маркетинг працевлаштування*. Для українських випускників це вкрай актуально: рівень безробіття серед молоді у 2012 р. становив 11%, що було менше за середній показник у світі (12,7 %), але вище середнього показника по країні (7,5 %). Щорічно університети в Україні випускають понад 500 тис. фахівців, які не можуть влаштуватися на роботу [16]. Маркетинг працевлаштування повинен забезпечувати: дослідження ринку праці з визначенням потреби у спеціалістах; реалізацію заходів із працевлаштування випускників на підприємствах, в організаціях та установах. Окрім цього, доцільно готувати випускників до самозайнятості, відкриття сімейного бізнесу, створення власних фірм і стартапів [17, с. 2–3].

Ураховуючи таку складність освітньої пропозиції, університети використовують відразу кілька видів маркетингу [2, с. 9]:

маркетинг освітніх послуг — реалізація комплексу заходів в освітньому процесі, спрямованих на формування якостей і характеристик здобувачів освіти відповідно до цілей освіти;

маркетинг освітніх товарів — здійснення заходів із просування на ринок продуктів професійної діяльності викладачів і працівників освітніх установ, які можуть використовуватися самостійно або в освітньому процесі (освітні програми, навчальні посібники, дидактичні матеріали тощо);

маркетинг супутніх послуг — інформаційних, консалтингових, послуг із проведення студентами дозвілля тощо;

маркетинг ідей — формування популярності університету та вагомості освітньої установи залежно від успіхів освітньої діяльності, сучасності і перспективності педагогічних підходів;

маркетинг особистості — просування в освітній сфері досягнень і особистісно-ділових якостей кращих викладачів та вихователів, керівництва ВНЗ;

маркетинг галузі — формування у студентів розуміння престижності спеціалізації знань саме в цій галузі економіки, національних і світових перспектив її розвитку;

маркетинг ВНЗ — популяризація ділових зв'язків з іншими ВНЗ та соціальними партнерами, що сприяє зростанню авторитетності ВНЗ;

маркетинг території — формування у здобувачів освіти уявлень про місто, в якому знаходиться ВНЗ, як освітнього і наукового центру, з можливостями працевлаштування та задоволення різноманітних інтелектуальних потреб.

Останнім часом українські ВНЗ зіткнулися з проблемою освітньої міграції української молоді за кордон. Якщо у 2008 р. у Європі здобували освіту 18 тис. молодих українців, то у 2013 р. їх було вже майже 29 тис. Вирішальним стає вихід університетів на міжнародний освітній ринок. Цьому сприятиме *міжнародний освітній маркетинг*. До його системи слід включати:

1) *експортний маркетинг освітніх послуг і продуктів*. ВНЗ активізують освітні та наукові контакти за кордоном, вдаючись до співпраці із зарубіжними посередниками й агентами для просування своїх освітніх послуг на ринках інших держав. На стадії непрямого експорту вони розробляють освітні послуги як товар для внутрішнього ринку, а міжнародні операції доручають комерційним фірмам в інших країнах, які спеціалізуються на наданні освітніх послуг. У такий спосіб відбувається «тестування» зарубіжних ринків освітніх послуг для подальшого відбору найбільш привабливих із них та найбільш прибуткових освітніх послуг. На стадії прямого експорту у складі ВНЗ створюються спеціальні підрозділи, відповідальні за збут та експансію на зарубіжних освітніх

ринках, а освітній продукт дедалі більше прилаштовується до потреб зарубіжних покупців, хоча вітчизняні зразки ще залишаються як відправні. На стадії транснаціоналізації ВНЗ створює свої філії, підрозділи, навчальні заклади тощо за кордоном. Це найвищий рівень проникнення на зарубіжні ринки освітніх послуг і впливу на них. У діяльності ВНЗ, що поширюється на кілька країн світу, відслідковуються основні ознаки маркетингу ТНК;

2) *імпортний маркетинг* — особливу форму дослідження міжнародного освітнього ринку з метою забезпечення ефективних закупівель товарів і послуг або убезпечення внутрішнього ринку від проникнення зарубіжних суб'єктів освітньої діяльності. Для України це особливо важливо: з поширенням сфери платної вищої освіти вона стала привабливою для іноземних провайдерів транснаціональної освіти (ТНО). При цьому відсутні відчутні бар'єри входу зарубіжних ВНЗ на український ринок освітніх послуг, адже за правилами СОТ держави — члени організації не повинні створювати перепони і штучні бар'єри для прийому (імпорту) на своїй території товарів і послуг, у тому числі й освітніх. Немає чіткої державної стратегії формування і розвитку великих національних ВНЗ, які могли б скласти конкуренцію на внутрішньому ринку зарубіжним провайдерам освітніх послуг.

Натомість в університетах створюються передумови для розвитку *промислового маркетингу*. У 2014 р. у ВНЗ України, за даними Державної служби статистики, було сконцентровано 7,8 % безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт, у тому числі 9,2 % — докторів наук, 14,4 % — кандидатів наук, 10,0 % — дослідників. За 9 місяців 2014 р. ученими ВНЗ виконано 11,5 % загального обсягу фундаментальних досліджень та 13,4 % обсягу прикладних досліджень, здійснених у науковому секторі країни. Результати своєї науково-дослідної діяльності ВНЗ пропонують на ринку підприємств, де споживачами стають організації — науково-дослідні установи, промислові підприємства, державні та комерційні установи. Освітніми продуктами університетів у цьому разі є: наукоємні види діяльності, інновації та техніко-технологічні рішення (патенти, технічні умови, дослідні зразки), об'єкти інфраструктури тощо.

Із прийняттям нового Закону «Про вищу освіту» слід очікувати подальшого розвитку взаємодії освіти, науки і виробництва. Закон надає право університетам:

по-перше, право інтелектуальної власності — набуття, охорони та захисту прав ВНЗ і учасників освітнього процесу щодо результатів наукової, науково-технічної та інших видів діяльності (ст. 69). ВНЗ тепер можуть розпоряджатися майновими правами інтелектуальної власності на об'єкти права інтелектуальної власності; здійснювати заходи з упровадження, включаючи трансфер технологій, об'єктів права інтелектуальної власності, майнові права на які

вони набули, та із запобігання академічному плагіату. Витрати державних і комунальних ВНЗ, понесені у зв'язку із забезпеченням правової охорони на об'єкти права інтелектуальної власності, майнові права на які набуті в установленому законом порядку, здійснюються за рахунок власних надходжень ВНЗ. Способи, умови та порядок здійснення відповідних майнових прав інтелектуальної власності має визначати договір про створення об'єкта права інтелектуальної власності за замовленням;

по-друге, брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур і утворених за участю вищих навчальних закладів малих підприємств, що розробляють і впроваджують інноваційну продукцію, шляхом внесення до них нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності); засновувати підприємства для провадження інноваційної та/або виробничої діяльності; шляхом внесення нематеріальних активів (майнових прав на об'єкти права інтелектуальної власності) брати участь у формуванні статутного капіталу інноваційних структур різних типів (наукових, технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо) (ст. 70).

Тим часом ефективне функціонування ВНЗ залежить від якості ресурсів, які використовує ВНЗ. Тому правомірно ставити питання і про *постачальницький маркетинг*, здійснюваний на ресурсних ринках. У його складі доцільно виокремлювати:

маркетинг персоналу — з метою забезпечення ВНЗ такими науково-педагогічними кадрами та навчально-допоміжним персоналом, використання трудового потенціалу яких сприяло б досягненню найкращих результатів діяльності університету. Маркетинг науково-педагогічного персоналу орієнтований насамперед на академічний ринок праці;

маркетинг інвестицій — формування умов залучення інвестиційних коштів (фінансових запозичень, як-то кредити або облігації; благодійницьких внесків до ендаментів; використання інструментів фондового ринку) та створення інноваційних підприємств самих університетів для роботи в перспективних галузях економіки, здійснювані на фінансових ринках;

маркетинг матеріально-технічного забезпечення — забезпечення придбання найбільш продуктивного обладнання для освітнього процесу за найвигіднішими умовами на ринках капітальних благ або ринках послуг капіталу.

Розвиток маркетингових відносин в освітній сфері потребує змін у системі управління університетів. У багатьох країнах світу в їх структурі запроваджено посади віце-президентів з маркетингу, створено спеціальні підрозділи (відділи, департаменти) з маркетингу. Так, в Університеті Бостону (США) маркетингове управління навчальним закладом здійснює відділ маркетингу і комунікацій. У структурі відділу: 1) офіс віце-президента університету з маркетингу і комунікацій, який контролює діяльність усіх структурних підрозді-

лів відділу, затверджує і підписує до виконання стратегічний план розвитку відділу, а також подає на розгляд президенту і Раді попечителів рекомендації стосовно іміджу університету; 2) відділ відеопродукції університету; 3) відділ поточного управління; 4) технічні групи (служба технічної підтримки навчального процесу та оснащення аудиторій необхідними відео- й аудіоматеріалами та технікою); 5) відділ зі зв'язків з громадськістю; 6) відділ стратегічних комунікацій (центральний інформаційний ресурс для персоналу, студентів і партнерів; творчі служби; служба дизайну і друкованих матеріалів; редакція; служба створення і використання нових інтернет-технологій; фотолабораторія).

У Сіднейському університеті (Австралія) за виконання маркетингових функцій відповідають два структурні підрозділи — відділ публікацій (видає друковані періодичні видання та рекламні матеріали університету; оформлює Інтернет-сайт) і офіс віце-канцлера з інфраструктури університету. Віце-канцлер забезпечує управління комунікаціями і координацію всієї інформації в університеті, безпосередньо керує службами: бізнес-планування для всіх підрозділів університету; організації та інновацій для пошуку інноваційних способів оптимізації роботи ВНЗ і роботи всіх підрозділів; роботи з клієнтами університету; управління проектами й освітніми програмами; обробки інформації; управління інфраструктурою; управління зовнішніми зв'язками у рамках міжуніверситетського та міжнародного співробітництва.

В Університеті Бірмінгему (Велика Британія) маркетинговий підрозділ включено до складу академічного відділу університету. Його основними службами є: відділ кадрів і служба прийому студентів, міжнародний відділ, відділ реклами (дизайн і публікації), відділ маркетингових досліджень (методи, форми, ресурси). Основні зусилля спрямовуються на розвиток зв'язків із громадськістю [18, с. 6–7].

Висновки. Усвідомлення маркетингової концепції управління вищими навчальними закладами є передумовою успіху їх діяльності в ринковій економіці. Потрібний системний підхід до організації університетського маркетингу — чітке розмежування змісту та завдань освітнього, промислового і постачальницького маркетингу, опанування прийомами маркетингу провідних зарубіжних університетів, зміни в управлінській структурі ВНЗ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хагуров Т. А. Высшее образование: между служением и услугой / Т. А. Хагуров // Высшее образование в России. – 2011. – № 4. – С. 47–57.
2. Шемятихина Л. Ю. Маркетинг в образовании : учеб.-метод. комплекс / Л. Ю. Шемятихина. – Екатеринбург : ГОУ ВПО «УкрГПУ», 2007. – 80 с.

3. Мешков А. А. Создание «совместной» ценности услуги в области бизнес-образования на основе маркетинга партнерских отношений [Электронный ресурс] / А. А. Мешков, С. В. Жильцова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – Режим доступа : <http://www.mavriz.ru/articles/2004/5/3522.html>.
4. Дони́на И. А. Образовательный маркетинг – современный этап маркетинга взаимоотношений [Электронный ресурс] / И. А. Дони́на // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4–1. – С. 158–161. – Режим доступа: URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10000329.
5. Фокс К. Маркетинг высшей школы: опыт США / К. Фокс // Человеч. капитал и профессион. образование. – 2012. – № 1. – С. 37–41.
6. Дмитрієв В. Особливості концепції маркетингу освітніх послуг [Електронний ресурс] / В. Дмитрієв. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/e-journal/ttmuo/2012_8/2.pdf.
7. Дмитрів А. Я. Характеристика особенностей освітньої послуги з погляду маркетингу [Електронний ресурс] / А. Я. Дмитрів. – Режим доступу: <http://www.ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11323/1/7.pdf>.
8. Дмитрієв В. Ю. Особливості ринку освітніх послуг у системі вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Ю. Дмитрієв. – Режим доступу: <http://www.narodnaosvita.kiev.ua/vupysku/18/statti/dmitriev.htm>.
9. Земляк С. В. Маркетинг услуг высшего профессионального образования: компетентностная модель продукта [Электронный ресурс] / С. В. Земляк, Ю. Ю. Савченко. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/104>.
10. Шевченко Д. А. Образовательные услуги: особенности производства и предоставления [Электронный ресурс] / Д. А. Шевченко. – Режим доступа: http://www.shevm.blogpost.com/2011/04/blog-post_3439.html.
11. Ксенофонтова О. Л. Специфика образовательных услуг: маркетинговый аспект [Электронный ресурс] / О. Л. Ксенофонтова. – Режим доступа: <http://www.main.isuct.ru/files/publ/snt/2006/02/HTM/45.htm>.
12. Гуткевич А. Е. Маркетинговый комплекс как стратегия инновационного развития высших образовательных учреждений [Электронный ресурс] / А. Е. Гуткевич. – Режим доступа: <http://www.fdo.tusur.ru/?43691>.
13. Применение концепции маркетинга на рынке образовательных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=455458>.
14. Лукашенко М. А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления : монография / М. А. Лукашенко. – М. : Маркет ДС, 2003. – 356 с.
15. Борисова С. Г. Оценка эффективности маркетинговых решений в сфере образования : монография / С. Г. Борисова. – Новосибирск : Изд. НГПУ, 2008. – 156 с.
16. Ринок праці 2014: як боротися з молодіжним безробіттям [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmcp.kiev.ua/index.php/novini/item/1278-rinok-pratsi-2014-yak-borotися-z-molodizhnim-bezrobittiam>.
17. Сербиновский Б. Ю. Маркетинговая концепция и рыночная политика университета по развитию самозанятости выпускников. Часть 1 / Б. Ю. Сербиновский // Науч. журн. КубГАУ. – 2012. – № 84(10). – С. 1–18.

18. Международный маркетинг образовательных программ вузов : учеб. пособие / Д. Г. Арсеньев, А. М. Алексанков, Е. А. Джаим и др. ; под ред. А. М. Алексанкова. – СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2008. – 105 с.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. S. Marchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СОВРЕМЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ: МАРКЕТИНГОВАЯ ФИЛОСОФИЯ ДЕЯЛЬНОСТИ

Обосновано содержание концепции маркетинга в системе высшего образования. Выявлены особенности образовательного, промышленного и снабженческого маркетинга университетов. Исследованы основные виды внутреннего и международного образовательного маркетинга вузов. Сделан вывод о необходимости создания специальных маркетинговых подразделений в структуре управления университетами.

Ключевые слова: университет, образовательные услуги, образовательные продукты, образовательный маркетинг, промышленный маркетинг, снабженческий маркетинг, управление маркетингом.

L. S. SHEVCHENKO

Doctor of Economics, Full Professor, Head of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

MODERN UNIVERSITY: MARKETING PHILOSOPHY OF ACTIVITY

Problem setting. Becoming of market relations in the field of higher education, sharpening of competition between the institutes of higher education for students, expected merger and absorption of universities — these and other arguments determine the necessity of mastering of marketing philosophy of university management.

Recent research and publication analysis. The Ukrainian researchers A. Dmitriy, V. Dmitriev, N. Ivko, A. Kostyuchenko, M. Romanenko, V. Sichenko, V. Shevchuk, O. Shutaeva study marketing problems in the field of higher education. Marketing of

educational activity is interpreted mainly as actions of universities with the purpose of sale of educational services and improvement of educational climate into educational establishment.

Paper objective. The purpose of the article is to present the system of relations concerning the receipt of education in the categories of marketing.

Paper main body. Marketing in higher education has the ramified system of forms and instruments of realization.

The educational marketing means the careful study of educational market and satisfaction of necessities of recipients of education as eventual users of educational products and services. Such marketing is sometimes named marketing of set of students, and also pedagogical marketing. The educational marketing after the essence is marketing of partner (mutually beneficial) relations. In the article the features and kinds of educational marketing are described. Particular attention is given to the marketing of educational services, marketing of educational commodities, marketing of educational ideas, marketing of institutes of higher education, marketing of educational industry. For many the institutes of higher education the international educational marketing is topical.

The industrial marketing of universities deals with realization of results them research activity at the market of enterprises. The educational products of universities are in this case: innovations, technical and technological decision (patents, pre-production model) and objects of infrastructure. And the research establishments, industrial enterprises, public and noncommercial institutions are the users.

The procurement marketing will be realized on the markets of resources, which are used by university. It is expedient to select in his composition: marketing of scientific and pedagogical personnel, investment marketing and marketing of logistical support of the institutes of higher education.

Conclusion of the research. The development of marketing relations needs changes in university management, in particular creation of the special marketing subsection and inculcation of positions of vice-president of university from marketing.

The main abstract for the article

MODERN UNIVERSITY: MARKETING PHILOSOPHY OF ACTIVITY

Abstract. The content of the concept of marketing in system of the higher education is proved. The features of educational, industrial and procurement marketing of universities are revealed. The main types of internal and international educational marketing of institutes of higher education are investigated. The conclusion about the need of creation of special marketing divisions for structure of university management is drawn.

Key words: university, educational services, educational products, educational marketing, industrial marketing, procurement marketing, marketing management.

Л. І. ФЕДУЛОВА

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-
економічного університету
e-mail: fedulova2010@rambler.ru



ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УНІВЕРСИТЕТАХ

У статті виявлено та обґрунтовано основні передумови розвитку інноваційної діяльності університету та визначено напрями застосування технологічних платформ як механізм науково-технологічної кооперації вищої освіти та бізнесу в умовах інтеграції в європейський інноваційний простір.

Ключові слова: інноваційна діяльність, університет, технологічна платформа, інтеграція.

JEL Classification: I 23.

Постановка проблеми. Практика показує, що детермінантами інноваційної моделі економічного зростання країн останніми десятиліттями є перетворення інноваційного фактора в домінанту соціально-економічного розвитку; посилення ролі університетської науки як впливового інституту рівноправного партнерства в мережі соціально-економічних взаємовідносин; зростання державних видатків на розвиток науково-технологічної сфери; глобальна інтеграція й залучення в господарський оборот об'єктів інтелектуальної власності.

Із цих позицій питання здійснення реформ української економіки і підвищення її конкурентоспроможності на основі інновацій мають стратегічне значення, оскільки саме від наявності сучасного технологічного базису залежить якість соціально-економічного розвитку суспільства. Проте розроблені державні програмні документи не орієнтовані безпосередньо на інноваторів, винахідників, перспективну молодь. Зазначене вказує на необхідність

актуалізації діяльності сфери освіти, яка покликана бути джерелом формування новітнього знання, що здатне комерціалізуватися у відповідні технології й, таким чином, сприяти інноваційності економічних процесів. У цьому контексті сьогоденні зусилля держави і суспільства повинні бути спрямовані не лише на формальну підтримку, а й на збалансований розвиток освіти, науки, виробництва на основі як технологічних, так і нетехнологічних (організаційно-управлінських, маркетингових, соціальних та ін.) інновацій.

Проблема полягає в тому, що існуючий в Україні інноваційний процес протягом усього періоду її незалежності (із 1991 р.) по ланцюжку, від проведення досліджень до упровадження у виробництво, так і залишився мало-ефективним, а в умовах відтоку значної суми фінансування на військово-оборонний комплекс і зовсім «обезкровленим». Серед іншого відбувається це тому, що промисловість (бізнес-структури) й університети так і не стали партнерами в інноваційній діяльності. Причин назвати можна багато, проте, окрім загальнополітичних, заслуговують на увагу чинники організаційно-інституційні, спрямовані на формування новітньої моделі університету.

Процес модернізації економіки країни ставить перед системою освіти складні проблеми, вирішення яких здійснюється в умовах перегляду існуючих підходів. З одного боку, необхідно зберегти сильні сторони української освітньої системи, а з другого — систему освіти необхідно зробити гнучкою й адаптивною до того, щоб у нових умовах, відповідаючи на запити економіки, яка змінюється, вона зберегла свою роль як одного із провідних факторів активізації бізнес-середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Місце та роль освіти в системі економічних відносин суспільства постійно знаходяться в центрі уваги дослідників та практиків. Так, питання щодо перспектив інноваційного розвитку освіти розглядають такі вчені, як С. Губарьков [1], М. Згуровський [2], І. Каленюк [3], В. Кремінь [4], В. Федоренко [5] та ін. Останніми роками популярними для вивчення як успішних практик стали роботи, присвячені новому університетському управлінню Бартона Кларка [6] і концепція «потрійної спіралі» Генрі Іцковиця [7–8] та інші [9–10]. Однак виникає необхідність у пошуку сучасних адаптаційних та інтеграційних механізмів, які б дозволили забезпечити синергетичну взаємодію вітчизняної освіти, науки та виробництва. Такий підхід вимагає розширеного визначення функцій ВНЗ в інноваційних процесах, що відбуваються в країні.

Формулювання цілей. Метою дослідження є визначення основних передумов розвитку інноваційної діяльності університету та визначення й обґрунтування напрямів застосування технологічних платформ як механізму науково-технологічної кооперації з бізнесом в умовах інтеграції в європейський інноваційний простір.

Виклад основного матеріалу. Загальна картина сьогоденного дня вітчизняної практики така: ВНЗ генерують інновації, щоб потім витратити величезні зусилля для пошуку шляхів їх впровадження в економіку (як правило, знайти ті комерційні структури, які могли б реалізувати цю новацію в інновацію). У той же час досвід передових інноваційних країн показує, що основне завдання полягає у створенні в країні таких інституціональних умов й такої інноваційної структури, за яких сектор реальної економіки був би серед ініціаторів інноваційних процесів.

У закордонній практиці роль вишів в інноваційному процесі значно виходить за рамки просто розроблювачів новацій. Інноваційним університетом вважається академічний комплекс колективного підприємництва, що динамічно й швидко адаптується до вимог зовнішнього середовища й діє в конкурентному середовищі. Це конкурентне середовище складається з вітчизняних і закордонних навчальних закладів із підготовки й підвищення кваліфікації фахівців інтелектуальної праці; наукових центрів, що створюють наукомістку продукцію; організацій, що надають освітні й консалтингові послуги. Всі ці організації в комплексі також активно формують структуру й потреби ринків, на яких працюють [11].

Слід зазначити, що уперше концепція інноваційного університету була сформульована вже згаданим нами Бартоном Кларком [6] на основі вивчення практики п'ятих європейських університетів: Warwick University (Великобританія), University of Twente (Нідерланди), University of Strathelyde (Великобританія), Chalmers University (Швеція), University of Joensuu (Фінляндія). Ці університети у 1997 р. об'єдналися в Асоціацію «Європейський консорціум інноваційних університетів». Усі учасники Асоціації вважають себе насамперед підприємницькими організаціями.

Сьогодні серед загальносвітових тенденцій, що впливають (а в умовах України ще більше будуть впливати при посиленні інтеграційних процесів із країнами ЄС) на стан розвитку системи вищої освіти й обумовлені планетарними та геополітичними факторами, слід назвати такі: глобалізація, інтернаціоналізація, регіоналізація, комерціалізація, кроскультурність, соціальна й професійна мобільність, інтеграція.

Так, нова Європейська стратегія економічного розвитку на найближчі 10 років «Європа-2020» [12] — стратегія розумного, стійкого й всеосяжного зростання — включає 7 напрямів діяльності: «Інноваційний Союз» для поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень та інновацій; «Рух Молоді» для посилення результативності освітніх систем і сприяння залученню молодих людей на ринок праці, «План розвитку цифрових технологій у Європі» — для прискорення розвитку високошвидкісного Інтер-

нету й надання можливостей участі в загальному цифровому комерційному просторі для приватних фізичних і юридичних осіб; «Доцільне використання ресурсів у Європі» — зробити економічне зростання незалежним від ресурсів, сприяти переходу на економіку з низьким вмістом вуглецю, збільшити використання джерел поновлюваної енергії, провести модернізацію транспортно-го сектору й забезпечити розумне використання джерел енергії; «Індустріальна політика» — спрямована на глобалізацію, для поліпшення підприємницького середовища, особливо для середнього й малого бізнесу, для підтримки розвитку потужної й стійкої промислової бази для глобалізації; **«План щодо розвитку нових компетенцій і збільшення кількості робочих місць»** — здійснити модернізацію ринків праці, дати людям можливість одержувати нові знання й навички, щоб збільшити можливість працевлаштування, поліпшення співвідношення попиту та пропозиції на ринках праці, включаючи трудову мобільність; «Європейська політика проти бідності» — щоб соціальна й територіальна взаємодія була поширена на всій території й досягнення в сфері економічного розвитку та зайнятості населення допомагали знижувати рівень бідності у всьому ЄС.

Ще один важливий документ — «Горизонт 2020» [13] — науково-дослідна інноваційна програма ЄС, розрахована на 2014–2020 рр. (бюджет складає 80 млрд євро), включає три основних пріоритети, а саме: 1) генерування передових знань для зміцнення позицій Євросоюзу серед провідних наукових держав світу (*Excellent science*); 2) досягнення індустріального лідерства й підтримка бізнесу, включаючи малі й середні підприємства та інновації (*Industrial leadership*); 3) вирішення соціальних проблем (*Societal challenges*) у відповідь на виклики сучасності, визначені в стратегії «Європа-2020», за допомогою виконання усіх стадій інноваційного ланцюжка від одержання результатів досліджень до їх комерціалізації й виведення на ринок.

У цьому контексті системними викликами для України є, по-перше, серйозні внутрішні проблеми, обумовлені перманентними політичними змінами, по-друге, нові стандарти соціально-економічного розвитку в умовах реалізації економічної угоди з ЄС. Звідси, серед іншого, ключові завдання перед вищою освітою України полягають у такому: 1) пошук відповідей на виклики у стратегічному вимірі; 2) на перше місце виходять такі якісні характеристики результату навчання у виші, як актуальність набутих знань і навичок; 3) набуття відповідних компетенцій, тобто тих із них, що забезпечують конкурентоспроможність випускника; 4) при формуванні новітніх моделей вищої освіти необхідно орієнтуватися на розробку організаційних структур, створюваних за мережевим принципом; 5) посилення ролі університету як виробника інноваційної продукції.

Проте ключовим, на нашу думку, є пошук результативних інструментів вирішення проблеми ліквідації розриву між посиленням розвитком інноваційних процесів в освіті й існуючим механізмом управління інноваційними процесами в освітній системі. Значний резерв можливостей для вирішення актуальних проблем сучасної вищої освіти України прихований у системі внутрішньоуніверситетського управління. На жаль, збереження «командно-адміністративних», механістичних методів управлінської системи українського вишу, що залишилася в спадщину від радянського періоду, уже не відповідає реаліям інноваційного, динамічного суспільства, заснованого на знаннях.

За таких умов повноправними видами діяльності в університеті стають як освітня, так і науково-дослідна та інноваційна діяльність. Стосовно останньої, то в усіх розвинутих країнах *університети — найважливіше джерело інновацій*: фундаментальні й прикладні дослідження; кадри, інтелектуальна власність.

В умовах інтеграційних викликів механізм розв'язання завдання щодо підвищення статусу інноваційної діяльності в університетах повинен включати два взаємодоповнюючі напрями: 1) упровадження нових методів управління університетами, де повноправне місце буде займати науковий менеджмент; 2) спільна розробка та впровадження механізмів кооперації, інтеграції, партнерських відносин з усіма інститутами не лише національної інноваційної системи (НІС), але й європейського інноваційного простору, включаючи тріаду «освіта — наука — виробництво (бізнес)».

Результативність реалізації зазначеного механізму прогнозована, оскільки за багатьма міжнародними рейтингами потенціал української освіти та системи навчання високо оцінений міжнародними експертами. Зокрема, визнаним у світовому просторі є рівень талантів України (табл. 1).

Таблиця 1

**Рейтингові оцінки України
в Глобальному індексі талантів (витяг)¹**

Місце 5	Обов'язкова освіта
6	Тривалість обов'язкового навчання
21	Витрати на навчання (% від ВВП)
7	Витрати на навчання від рівня ВВП на душу населення

¹ Складено автором за Global Talent Index 2015. //http://hrm.ru/hrmfiles/prez_webinars/Heidrick_Struggles_Global_Talent_Report.pdf.

Закінчення табл. 1

20	Частка учнів у середній школі
32	Очікувані роки навчання
22	Освіченість дорослого населення
23	Середня кількість учнів на одного вчителя
25	Середня кількість учнів на одного викладача
Місце 10	Університетська освіта
7	Загальна кількість набору згідно з МСКО п. 5/6
58	Університети, що зайняли місце у Всесвітній вершині 500
16	Загальні витрати на вищу освіту (% від ВВП)

Зрозуміло, університет не єдине суспільне підприємство з виробництва й поширення знань. Освітні установи інших рівнів, науково-дослідні інститути, виробничі корпорації (особливо високотехнологічні компанії), органи влади, культурні установи також генерують нові знання у своїх сферах. Однак у центрі цієї діяльності стоїть університет як єдина організація, де відбувається відтворення тієї інтелектуальної еліти, що потім працює в інших галузях виробництва знань [14].

Досягнення інноваційним університетом поставлених цілей вимагає якісних змін у змісті й технології освітньої, науково-дослідної, фінансово-економічної й виробничо-господарської діяльності університету, що, природно, ставить завдання здійснення відповідних змін у системі управління ВНЗ. Під інноваційною діяльністю університету розуміється не тільки процес створення й освоєння нових знань, але й активне сприяння та управління цією діяльністю (надання інформаційних, маркетингових, консультаційних та інших послуг), а також інвестиційна діяльність у частині, що належить до інноваційного процесу. Окрім того, успішна інноваційна діяльність університету — це результат злагодженої роботи інноваційної інфраструктури, що забезпечує послідовну реалізацію етапів інноваційного циклу зі створення й просування нових продуктів і технологій на ринок, — технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних технологічних центрів, центрів трансферу технологій, служб з питань захисту інтелектуальної власності, маркетингу, сертифікації й ін.

Звідси в загальній організаційній структурі управління університетом підсистема управління інноваційною діяльністю може бути представлена в такий спосіб (рис. 1). Результативність діяльності такої структури повинна оцінюватись станом розвитку трансферу технологій — комерціалізацією результатів навчальної й науково-технологічної діяльності.

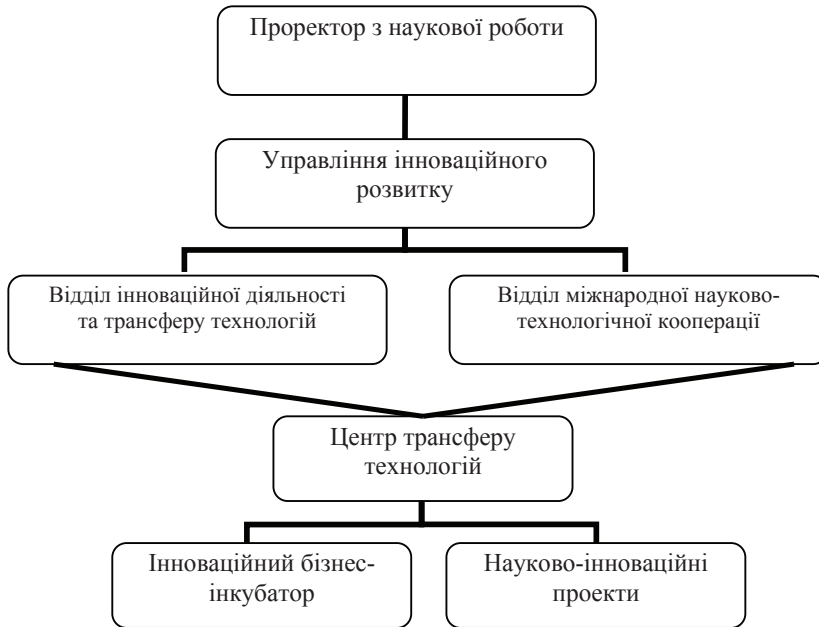


Рис. 1. Організаційна структура управління інноваційною діяльністю в університеті¹

До того ж інваріантність такого трансферу в умовах інноваційного університету може бути досить широкою: контракти на дослідження, технічні й аналітичні послуги, консультаційні послуги, ліцензійні угоди, спільні підприємства, навчальні програми, конструкторські послуги, використання унікального устаткування виробничими підприємствами, виробництво продуктів, створення нових високотехнологічних компаній (малих інноваційних підприємств). Застосування тієї чи іншої форми трансферу технологій залежить від ступеня зрілості інноваційного університету та сформованості відповідного інституційного середовища (сучасної національної інноваційної системи, адекватної міжнародним моделям).

Проте в умовах України, незважаючи на зусилля, що застосовуються державою й самими вишами у напрямі розбудови ефективної інноваційної структури, здатної швидко і якісно реалізовувати інновації, ці завдання не вирішені. Підсумковий висновок полягає в тому, що при формуванні й розвитку інноваційної інфраструктури у державних освітніх установах (університетах зокрема) виникають такі труднощі, як:

– нормативно-законодавча база у сфері науково-інноваційної діяльності недостатньо опрацьована;

¹ Розроблено автором.

- існує дефіцит фінансових коштів для проведення НДДКР;
- досить слабкою є технічна й технологічна база для виконання НДДКР і створення функціонуючих прикладів наукомісткої продукції;
- спостерігається недостатнє сприяння формуванню інноваційної інфраструктури ВНЗ;
- зараз координація дій між наукою, освітою, бізнесом і владою відсутня;
- підприємства сектору реальної економіки практично не беруть участі в навчально-науково-інноваційній діяльності.

В Україні взагалі не здійснюються, перш за все на законодавчому рівні, дії щодо створення на базі університетів малих інноваційних підприємств, інтеграція з реальним сектором економіки досить слабка. Окрім того, лобювання інтересів академічної науки, що відбувалося останніми роками, не вирішує проблему ефективної інтеграції всіх учасників інноваційних процесів. Звідси постають проблеми комерціалізації університетських технологій:

- недосконалість законодавства у сфері інноваційної діяльності й, зокрема, інтелектуальної власності: відсутня економічна сутність визначення понять «інноваційна діяльність», «інноваційне підприємство», «інноваційний продукт», «інноваційне підприємництво»; відсутній механізм формування «spin-off» компаній для ВНЗ, не розроблений механізм і процедури передачі технологій від вишів промисловим підприємствам і компаніям (зокрема, права продажу ліцензій і поступки патентних прав);
- відсутність фінансування на початковому етапі (3–5 років) інноваційної інфраструктури ВНЗ;
- вкрай низький попит на необхідність підготовки кваліфікованих кадрів для інноваційної інфраструктури;
- відсутність економічних стимулів у промислових підприємств для впровадження інноваційних технологій.

Звичайно, зазначені питання потребують вирішення на державному рівні, проте необхідним є створення відповідних передумов для ефективної комерціалізації університетських технологій і розробок у межах самих університетів, серед яких: наявність нормативно-правової бази університету в сфері інноваційної діяльності й управління інтелектуальною власністю, наявність патентно-ліцензійної політики вишу з урахуванням одержання фінансового (комерційного) результату за підвищення конкурентоспроможності результатів інтелектуальної діяльності, наявність діючої інноваційної інфраструктури.

Багато що із зазначених проблем дозволить вирішити створення такої форми співробітництва, як технологічна платформа (ТП). Головне її призна-

чення полягає в тому, щоб: а) створити майданчик для взаємодії учасників відповідного сектору економіки з відповідним університетом з метою визначення пріоритетних напрямів досліджень і розробок, тимчасових рамок і плану дій у тих стратегічно важливих сферах, де майбутнє зростання, конкурентоспроможність і стійкий розвиток залежать від науково-технологічних досягнень у середньо- й довгостроковому періоді; б) сконцентрувати фінансування досліджень і розробок у тих галузях, які є найбільш значимими для розвитку стратегічно важливих секторів економіки; при цьому ТП повинні охоплювати увесь виробничий ланцюжок і залучати до вирішення завдань розвитку органи влади й окремі регіони; 3) формувати відповіді на стратегічні технологічні виклики, які можуть зробити внесок у досягнення основних цілей економічної політики в контексті майбутньої конкурентоспроможності.

Організаційна схема загальної технологічної платформи може бути такою (рис. 2).

До основних функцій зазначеної платформи можна віднести: організацію взаємодії представників університетів та бізнесу з питань вибору пріоритетів, визначення стратегічних цілей, формування дорожньої карти науково-технологічного розвитку, а також розробку відповідних НДДКР, формування й реалізацію інноваційних проектів з їх комерціалізації; спільну розробку рекомендацій органам влади у цілому щодо вироблення погодженої державної політики в галузі функціонування технологічної платформи.

Технологічні платформи, поряд з іншими механізмами, покликані активізувати взаємодію різних суб'єктів інноваційної системи. Ідея полягає у створенні майданчику, на якому всі ключові учасники могли б зустрічатися, обговорювати основні напрями розвитку конкретного сектору економіки, виробляти загальну стратегію розвитку. Учасники технологічної платформи формулюють своє бачення розвитку цього сектору на довгострокову перспективу (на 10–15 років), вибудовують систему заходів щодо досягнення поставлених цілей, формують програму наукових досліджень. При цьому платформи існують як добровільні об'єднання зацікавлених економічних агентів, сформовані на основі ініціативи «знизу».

У контексті посилення ролі університетів у ТП, слід погодитися з джерелом [12], що «результат стратегічних рішень залежить від продуманої політики підтримки партнерства вишів і бізнес-сектору компаній, корпорацій, фірм, організацій некомерційного сектору, а також високих темпів відновлення навчальних програм, що гарантують якість освіти, яка відповідає сучасним викликам економіки й суспільства...».

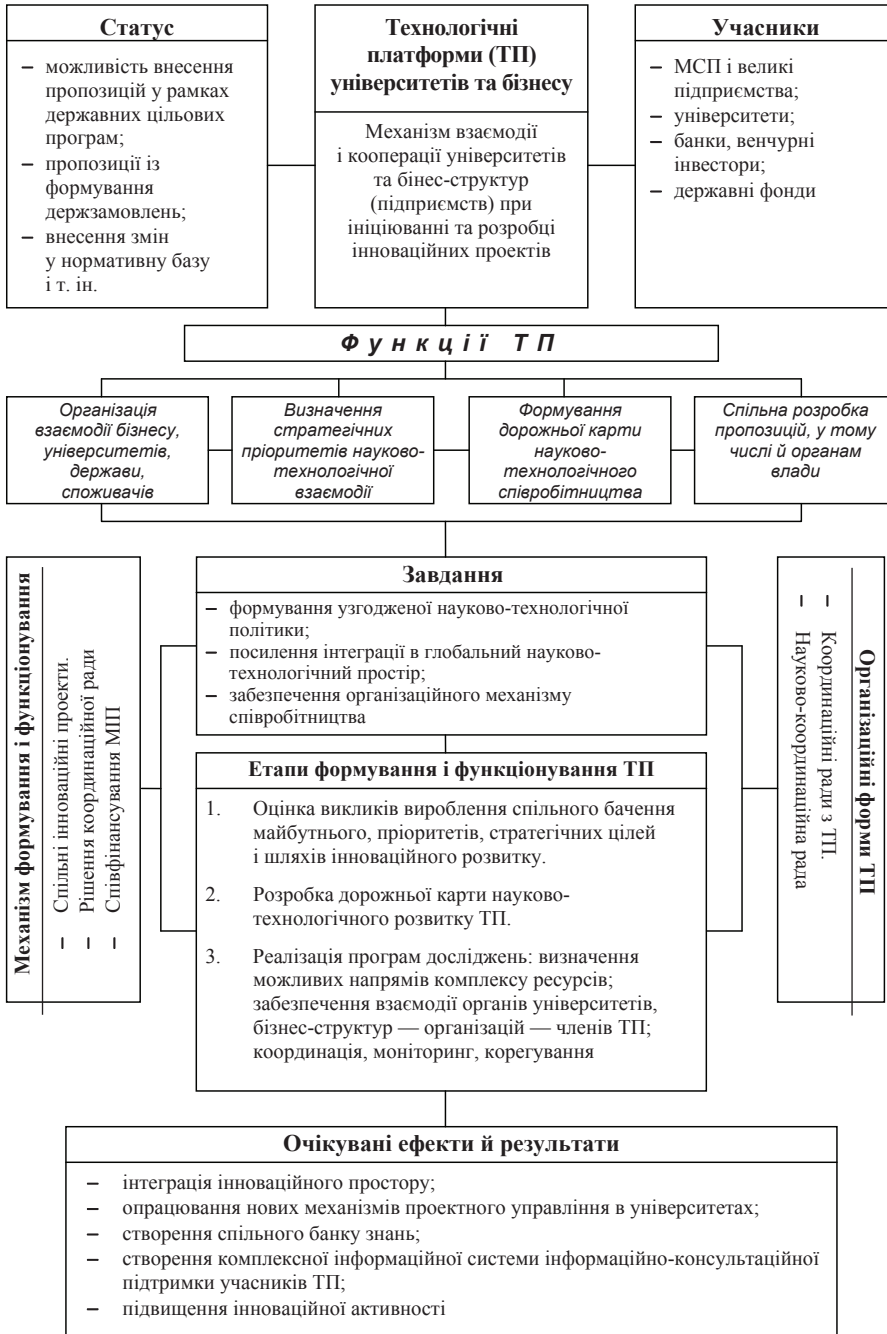


Рис. 2. Організаційна структура технологічної платформи взаємодії університету і бізнесу¹

¹ Розроблено автором.

Створення ТП повинно сприяти вирішенню таких завдань:

у частині створення інноваційного простору, що поєднує можливості корпоративних інноваційних систем, які надають стійкий системний характер інноваційному розвитку, сприяють ефективному використанню науково-технологічних розробок і винаходів ТП;

у контексті посилення інтеграції у глобальний науково-технологічний, інноваційний і освітній простір ТП завдяки єдності методичних підходів і наявності виражених пріоритетів науково-технологічного розвитку забезпечать організаційний механізм співробітництва з партнерами країн Європейського Союзу (через європейські ТП) за найбільш перспективними напрямками інноваційного розвитку;

щодо розвитку інститутів інноваційного співробітництва для одержання найбільшого ефекту від поєднання економічних інтересів, створення необхідних умов для розвитку ринків інноваційних товарів і послуг, стимулювання науково-технологічної й інноваційної активності, концентрації ресурсів для здійснення довгострокових програм співробітництва й реалізації інноваційних проектів, які мають інтеграційну складову. Отже, ТП дозволяють стимулювати науково-технологічну й інноваційну активність, а також попит на інноваційну продукцію, тим самим сприяючи розвитку ринків інноваційних товарів і послуг за рахунок формування й реалізації погодженої програми досліджень, концентрації ресурсів для здійснення довгострокових програм співробітництва й реалізації інноваційних проектів, які мають інтеграційну складову.

Функціонування й розвиток ТП принесе вигоди як бізнесу, так і університетам. Так, для університетів це:

- залучення до партнерства з промисловими підприємствами, розширення попиту на НДДКР;
- можливість бути залученими в ланцюжок створення вартості;
- розширення компетенцій, що представляють найбільшу зацікавленість: навчання, інжиніринг, дизайн, довгострокове прогнозування;
- включення малих фірм, створених університетами, у мережу субпідряду;
- формування центрів компетенцій, у тому числі на рівні інноваційних підрозділів освітніх організацій;
- формування потенціалу для реалізації складних інноваційних проектів з великою кількістю учасників та ін.

У той же час для бізнесу — це:

- формування інноваційного, стимулювання попиту на інноваційну продукцію;
- поліпшення якості підготовки кадрів з урахуванням необхідних технологічних компетенцій;
- можливості для випуску принципово нової продукції;

- розширення можливостей для вибору партнерів, відбір кращих контрагентів;
- реалізація принципів соціально-відповідального управління бізнесом та інше.

У цьому контексті в подальшому необхідно зосередити увагу на створенні сучасної мережевої системи університетської науки. Університетська наукова структура повинна являти собою так зване «цифрове виробництво». Для початку — це цифрові конструкторські бюро, де на основі інформаційних технологій одержують конструкторську модель, а потім — саме виробництво, де створюються вироби.

Підсумовуючи, слід зазначити, що побудувати ефективне інноваційне середовище в університетах у короткий термін нелегко, тому що для цього перш за все необхідно створити середовище, у якому можна буде вигідно й престижно «заробляти розумом». Має бути сформована відповідна інноваційна культура, що включає в межах університету дух динаміки, новаторства, колективної зацікавленості у підвищенні рівня проведених наукових досліджень. І, звичайно, потрібно прийняти механізми, що стимулюють розгортання в університеті повного циклу інноваційних розробок (у тому числі за рахунок створення для таких цілей спеціальних фондів), і дозволяють ефективно використовувати інструменти й інститути підтримки інновацій.

Висновки. Нова модель освіти в Україні ще не сформована, до того ж у цій ситуації у вищій школі відбувається затяжний процес переходу на інноваційну модель, що не може бути результативним без повномасштабного університетського наукового сектору, який у свою чергу вимагає дієвої системи стимулювання й підтримки.

При здійсненні нового курсу реформ в Україні постає стратегічно важливе завдання для усіх рівнів управління економічним розвитком — формування компетенцій для інноваційної діяльності, підприємництва й творчого застосування технологій з метою реалізації нового змісту інноваційної діяльності.

В умовах посилення процесу входження України в європейський простір, розвиток інноваційної діяльності повинен відбуватися за рахунок освоєння адекватних технологій і механізмів, перш за все формування технологічної платформи університету та бізнес-структур: організації ефективної взаємодії університетів й «зовнішніх гравців» — залучення інвестицій, виведення на ринок об'єктів інтелектуальної власності; мережевої взаємодії дослідників, співорганізації дослідників і різних ресурсів усередині університету (технології формування «проектних команд», захисту ОІВ, формати центрів колективного користування й ін.), що покликані активізувати взаємодію різних суб'єктів інноваційної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Губарьков С. Управление инновационной деятельностью вузов: формирование понятийно-категориального аппарата [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – № 4 (40). – 2011. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3879>.
2. Резніков С. Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни / С. Резніков. Інтерв'ю М. З. Згуровського // Дзеркало тижня. – 21–28 січ. (№ 2). – 2011.
3. Каленюк І. С. Університети в координатах глобального розвитку країни / І. С. Каленюк // Вища шк. – 2009. – № 8. – С. 5–11.
4. Кремінь В. Освіта: ціннісні орієнтири мережевого суспільства [Електронний ресурс] / В. Кремінь. – Режим доступа: <http://gazeta.dt.ua/article/print/EDUCATION/osvita-cinnisni-oriyentiri-merezhevogo-suspilstva-.html>.
5. Федоренко В. Напрями розвитку науки в університетах в умовах інтеграційних викликів / В. Федоренко, Л. Федулова // Економіка та держава. – 2014. – № 7. – С. 6–13.
6. Clark V. R. Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation. Issues in Higher Education / V. R. Clark. – Paris : IAU Press, Pergamon, Elsevier Science, 1998.
7. Генри Ицковиц. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц : пер. с англ. ; под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с.
8. Смородинская Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 66–78.
9. Hannan A. Innovation in Higher Education: Teaching, Learning and Institutional Cultures / A. Hannan, H. Silver. – Buckingham ; Philadelphia : Society for Research into Higher Education & Open University Press, 2000. – 173 p.
10. Пудкова В. В. Развитие взаимодействия университета и власти при генерации наукоемного бизнеса / В. В. Пудкова // Инновации. – 2011. – № 4 (150). – С. 37–42.
11. Ногин В. Роль вузовской науки в ее интеграции в национальную инновационную систему [Электронный ресурс] / В. Ногин, Я. Хоменко // Инновации. Инвестиции. – № (57) УЭКС. – 9/2013. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/teoriya-upravleniya/item/2360-2013-09-18-08-40-39>.
12. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
13. Horizon 2020 – the Framework Programme for Research and Innovation, European Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/research/csfri/index_en.cfm.
14. Стронгин Р. Инновационный университет: новый подход к управлению / Р. Стронгин, А. Грудзинский // Вестн. Нижегород. гос. ун-та им. Н. И. Лобачевского. – 2007. – Вып. 1. – С. 11–18.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Т. М. Камінська, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — T. M. Kaminska, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Л. И. ФЕДУЛОВА

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета

**ПРЕДПОСЫЛКИ И МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТАХ**

В статье выявлены и обоснованы основные предпосылки развития инновационной деятельности университета и определены направления применения технологических платформ в качестве механизма научно-технической кооперации высшего образования и бизнеса в условиях интеграции в европейское инновационное пространство.

Ключевые слова: инновационная деятельность, университет, технологическая платформа, интеграция.

L. I. FEDULOVA

Doctor of economic Sciences, Professor, Professor of Department of management Kyiv national University of trade and economics

**PRE-CONDITIONS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT
OF INNOVATIVE ACTIVITY ARE IN UNIVERSITIES**

Problem setting. The questions of realization of reforms of the Ukrainian economy and increase of its competitiveness on the basis of innovations have a strategic value, because quality of socio-economic development of society depends exactly on the presence of modern technological base. Nevertheless, the developed state position papers are not oriented directly to inventors, perspective young people. All of it specifies on the necessity of actualization of activity of sphere of education which is called to be the source of forming of the newest knowledge, that is capable commercialization in the proper technologies and, thus, to render assistance innovations of economic processes.

Recent research and publications analysis. A place and role of education in the system of economic relations of society constantly are in a center attention of researchers and practical workers. So, a question in relation to the prospects of innovative development of education is examined by such scientists as P. Gubar'kov, M. Zgurovskiy, I. Kalenyuk, V. Fedorenko and other. Last years popular for a study as successful practices of steel works, devoted to the new university management of Bartona of Clark and conception of

«triple spiral» of Henry Itskovitsa et al. However there is a necessity for the search of modern adaptation and integration mechanisms, which would allow to provide synergetics co-operation of domestic education, science and production.

Paper objective. A research purpose is determination of basic pre-conditions of development of innovative activity of university and ground of directions of application of technological platforms as a mechanism of scientific-technological co-operation with business in the conditions of integration in European innovative space.

Paper main body. Certainly, that in the conditions of integration calls the mechanism of decision of task in relation to the increase of status of innovative activity in universities must include two directions: introduction of new methods of management universities, where a competent place will occupy a scientific management; general development and introduction of mechanisms of co-operation, integration, partner relationships with all institutes not only of the national innovative system (NIS) but also European innovative space, including a triad «education-science-production (business)».

The organizational structure of management innovative activity is developed in the general structure of management an university and it is well-proven that effectiveness of activity of such structure must be estimated by development of transfer of technologies status — commercialization of results of educational and scientifically technological to activity.

Much of the noted problems will allow to decide creation of such form of співробітництва as a technological platform (TP). Its main setting of which is in that, to create a ground for co-operation of participants of the proper sector of economy with proper by an university with the purpose of determination of priority directions of research-and-developments, temporal scopes and plan of actions in those strategically important spheres, where future growth, competitiveness and steady development, depend on scientifically technological achievements in mid- and long-term period. The organizational chart of such technological platform is developed.

Conclusions of the research. During realization of new course of reforms in Ukraine an important task appears strategically for all levels of management economic development — forming of competenses for innovative activity, enterprise and creative application of technologies with the purpose of realization of new maintenance of innovative activity.

In the conditions of strengthening of process of including of Ukraine in European space, development of innovative activity must take place due to mastering of adequate technologies and mechanisms, foremost, forming of technological platform of university and businesses: organizations of effective co-operation of universities and «external players» are bringing in of investments, leading out to the market of objects of intellectual property; network co-operation of researchers, collaboration researchers and different resources into an university (technologies of forming of «project commands», defence of OIV, formats of centers of the collective use and other), that called to activate co-operation of different subjects of the innovative system.

Short Abstract to an article

**PRE-CONDITIONS AND MECHANISMS OF DEVELOPMENT
OF INNOVATIVE ACTIVITY ARE IN UNIVERSITIES**

Abstract. In the article exposed and grounded basic pre-conditions of development of innovative activity of university and directions of application of technological platforms are certain as a mechanism of scientific-technological co-operation of higher education and business in the conditions of integration in European innovative space.

Key words: innovative activity, university, technological platform, integration.

УДК 33.011:614(477)

Т. М. КАМІНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: econom_theory@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1359-834x



УРОКИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ¹

У статті аналізуються деякі аспекти реформ охорони здоров'я в Канаді, Великобританії, Німеччині, Сінгапурі з метою використання досвіду в Україні. Обґрунтовано необхідність децентралізації галузі, підвищення самостійності лікувальних закладів, поліпшення їх фінансування, лібералізації фармацевтичного ринку. Запропоновано новий підхід до реформування охорони здоров'я, підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку.

Ключові слова: охорона здоров'я, децентралізація, ефективність, конкурентоспроможність.

JEL Classification: I 18.

Постановка проблеми. Україна стоїть перед вибором моделі розвитку охорони здоров'я. Та модель, яка працювала донині, не виправдовує себе ні соціально, ні економічно. Вона багато років не корелюється з вимогами ст. 49 Конституції України, розвивається автономно, у тому числі на тіньовій основі, часто — всупереч державним рішенням. Реформування охорони здоров'я стає умовою виживання країни, розв'язання демографічної кризи, підтримки

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

трудового потенціалу та добробуту громадян, проведення реформ в інших сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До останнього часу проблеми суспільного здоров'я розглядалися в контексті традиційного розвитку національної економіки. Реформуванню соціальних проблем приділяли увагу Л. Безтелесна, О. Грیشнова, О. Гулемпиченко, А. Колот, Є. Лібанова, Л. Немова, О. Новікова. Але прощання із залишками командно-адміністративної системи, геополітичний вибір України, глобалізація світової економіки привнесли нові акценти у цілі та зміст реформування охорони здоров'я. Стало очевидним, що воно неможливе навіть у відносній ізоляції від міжнародного середовища і пов'язане з обов'язковим вивченням світових трендів. Постало також питання про позиціонування України на міжнародному ринку медичних та рекреаційних послуг, виявлення можливостей їх довготривалого ефективного просування та надання.

Формулювання цілей. Основною метою статті є виявлення головних напрямів реформування охорони здоров'я в зарубіжних країнах та можливості їх використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Створення нової концепції розвитку системи охорони здоров'я в Україні є органічною складовою масштабних реформ на макроекономічному рівні з децентралізації, інвестування та поширення економічної свободи. Децентралізація — це один із загальних трендів розвитку сучасної економіки та охорони здоров'я. Вона означає посилення ролі регіонів у регулюванні медичної галузі за умови збереження загального національного ринку. За такої системи територіальні громади, області, міста і райони матимуть найширший обсяг повноважень і грошових ресурсів, необхідних для розвитку галузі, яка переважно фінансується за рахунок місцевих бюджетів.

Цікавим для нас є досвід децентралізації охорони здоров'я у Канаді, тому що їх система є переважно державною та вирізняється високою якістю, демократичністю і доступністю для громадян. Тривалий час Канада посідає друге місце у світі за показником очікуваної тривалості здорового життя (health associated life expectancy — HALE). Незважаючи на те, що у 2010 р. вона поступилася п'ятьма позиціями таким країнам, як Іспанія, Італія, Австралія, Швеція, цей показник значно кращий, ніж демонструють Велика Британія (12 місце) та США (17 місце). До того ж за показником скорочення смертності у критичних випадках, коли пацієнт отримує своєчасну та ефективну медичну допомогу, Канада посідає 6 місце після Франції, Японії, Австралії, Іспанії й Італії та інших розвинених країн ОЕСР. Для порівняння: Велика Британія посідає 16 місце і США — 19 місце [1, с. 34].

Унікальна канадська модель охорони здоров'я охоплює 10 провінційних систем зі своїми особливостями фінансування й організації. У деяких про-

вінціях джерелом фінансування є податкові надходження до бюджету (тобто неадресні платежі), а інші використовують спеціальні податки та внески. Регіони значно відрізняються один від одного за чисельністю та щільністю населення, обсягам регіонального продукту та ресурсного потенціалу. Проте їх об'єднують стандарти медичної освіти та лікування, які давно стали чинниками стабільності та людського розвитку в Канаді. У трикутнику регіони — соціальне обов'язкове медичне страхування — держава найефективніше працюють загальнонаціональні програми охорони здоров'я, які забезпечують кваліфікацію і мобільність робочої сили, гнучкість ринку праці і, як наслідок, позитивно впливають на конкурентоспроможність регіонів (за рахунок зниження витрат на працю).

Цікаво, що первісно обов'язкове медичне страхування було введено в економічно відсталій провінції Саскачевані, а потім поширилося на інші провінції, бо реформи виявилися дуже вдалим. У 1971 р. було впроваджено універсальну програму загального медичного страхування «Medicare», яка гарантувала безоплатність широкого спектру медичних послуг. У 1984 р. загальнонаціональні стандарти і принципи надання медичної допомоги для усіх громадян країни та легальних мігрантів закріплені рамковим федеральним законом про охорону здоров'я, відомим як Canada Health Act. До цих стандартів належать лікування у стаціонарах та амбулаторних закладах, медична допомога вдома для інвалідів та літніх громадян у соціальних закладах. Провінційні уряди як єдині покупці послуг на регіональному рівні відповідають за їх адміністрування. Іноді вони додатково покривають витрати понад обов'язковий мінімум програми Medicare, зокрема вартість ліків, лікування хронічних захворювань, нагляд за хворими вдома. Список цих послуг, їх обсяги та межі фінансового покриття постійно розширюються. Крім того, у лікарнях не заборонені додаткові платежі від інших акторів медичного ринку. Стоматологічні та офтальмологічні послуги є переважно приватними, їх надають відповідно до платоспроможних потреб, тобто попиту. Незважаючи на те, що Canada Health Act відображає угоду між усіма провінціями і центральним урядом, міжрегіональна рівність підтримується шляхом перерозподілу податкових надходжень від багатших регіонів до бідніших, виплачування їм урядових цільових трансфертів [2, с. 50].

Які уроки канадська медицина може дати українським медикам? У майбутній децентралізованій системі, де регіони матимуть високу свободу повноважень у соціально-економічній сфері, охорона здоров'я і медичне страхування мають стати соціальним цементам, що скріпить націю. Впровадження страхування могло б створити справді єдині стандарти якості медичних послуг і медичної освіти для регіонів, а інші питання вирішувати на локальному рівні. В Україні є також потреба удосконалення конфігурації на політичному

полі, бо наші партії тривалий час формувалися не на традиційній для демократичного світу ідеологічній основі, а за регіональною ознакою, де ніша для соціал-демократичної партії залишалась вільною. У Канаді саме ця партія очолила формування медичного страхування, за активної підтримки фермерських союзів і профспілок працівників промисловості у середині ХХ ст.

У свою чергу слід звернути увагу і на деякі можливі недосконалості канадської системи охорони здоров'я. Первинна допомога не досягає там оптимального рівня, про що свідчать оцінки пацієнтів та самих лікарів [1, с. 34]. Опитування пацієнтів відображають, на відміну від Великої Британії, слабку координацію між лікарями загальної практики і вузькопрофільними спеціалістами. Канадські лікарі загальної практики менше за лікарів інших країн використовують можливості Інтернет-економіки для зниження витрат та кращого задоволення потреб своїх пацієнтів. Проте головне — оплата їх послуг — здійснюється за принципом гонорар-за-послугу, що стимулює до збільшення обсягу наданих послуг та їх оплати. Цей факт треба взяти до уваги, реформуючи охорону здоров'я в Україні. Оскільки лікар самостійно отримує відшкодування витрат на лікування, для провінційних міністрів зростає проблема впровадження «командної гри» різних фахівців щодо організації первинної медицини та зменшення непродуктивних витрат.

Децентралізація охорони здоров'я та передача більших повноважень регіонам є одним із завдань роздержавлення в Україні. Але водночас існує інше завдання — зростання фінансово-економічної свободи медичних закладів, автономізація їх діяльності та прийняття управлінських рішень. Це необхідно зробити заради підвищення економічної ефективності на мікрорівні та ефективності розподілу ресурсів охорони здоров'я на мікро- та макрорівнях. До речі, таке завдання ставить не тільки Україна, але й інші країни колишнього СРСР, які мають схожі проблеми щодо зайвої централізації — наприклад Казахстан [3]. Зарубіжний досвід демонструє, що існують два варіанти збільшення самостійності надавачам медичних послуг. Вони пов'язані з реформуванням власності. Перший полягає у тому, що державна медицина зберігається, тобто право привласнення лікарських закладів залишається за державою. Але вони отримують статус юридичної особи, перетворюються на економічний суб'єкт (некомерційне підприємство), їм делегується право розпорядження та управління власністю. Як приклад можуть служити системи охорони здоров'я Великобританії, Швеції, Фінляндії, Нової Зеландії, Італії.

Власне, цей досвід спробувала застосувати Україна, проводячи реформи у пілотних регіонах (Донецька, Дніпропетровська, Вінницька області та м. Київ) у 2010–2012 рр. На жаль, реформування не досягло своєї мети — підвищення якості та доступності лікування. Намаганням створити внутрішній ринок і конкуренцію між лікарями за бюджетні кошти (на кшталт внутріш-

нього ринку у Великій Британії) завадили тіньова економіка та бюрократія. Перша спричинила розподіл ресурсів за іншими, неконкурентними принципами, друга — обмежила вплив на хід реформи з боку медиків і пацієнтів. Крім того, впровадження європейської практики без урахувань вітчизняних особливостей (невиправданого закриття лікарень у дуже віддалених районах, поганих доріг для карет «Швидкої допомоги» або їх відсутності) прогнозовано не принесло результатів. Дотепер катастрофічно не вистачає сучасних менеджерів в охороні здоров'я та сімейних лікарів, або недосконалою є мотивація їхньої праці. Однак попри всі ці «провали», поширення фінансово-економічної свободи регіонів за умови збереження державного сектору охорони здоров'я і виконання конституційного принципу рівного доступу громадян до медицини залишається потенційно можливим та затребуваним.

Альтернативний варіант характерний для систем приватнострахової медицини (вони поширені у США, Швейцарії, Філіппінах, Південній Кореї та Австралії, за останні роки — у Грузії) і передбачає приватизацію частини лікарських закладів. Тривалий час мало хто розглядав цей шлях як прийнятний для українського суспільства взагалі, тому його зміст майже не обговорювався. І навіть сьогодні негласно вважається, що приватний медичний сектор може функціонувати лише як доповнення до засадничого державного. Такі погляди не позбавлені сенсу, бо приватна медицина має суттєві вади. Вона недоступна для незаможних верств населення; асиметрія інформації щодо якості медичних послуг набуває тут найбільших розмірів. Приватний ринок неспроможний забезпечити належне лікування інфекційних хвороб. Якщо лікарі або лікарні монополюють послуги на певних територіях, це спричиняє зростання цін.

Проте за останні двадцять років в Україні з різних причин стихійно укорінився інститут тіньової медицини та неформальних платежів лікарям. Виникли певні суперечності. З одного боку, узвичаєння уявлення людей, особливо молодого покоління, про неминучість платної медицини (вони готові платити за якісну допомогу). З другого боку, неконтрольованість цих платежів, незахищеність пацієнтів, диктат тих лікарів, які мають додаткові доходи від аптек і лабораторій клінічних аналізів, недобросовісна конкуренція між ними. Поступово виникла потреба у розв'язанні цієї суперечності таким шляхом: неформальні правила економічних відносин, які вже на практиці діють, формалізуються. І це дійсно потребує менших витрат, ніж впровадження інших інститутів.

Тому не слід відкидати зарубіжний досвід приватнострахової медицини. Треба лише обґрунтувати модель страхування, яка компенсувала б її вади, забезпечила доступ до неї різних верств населення та вибір лікарів і клінік. Крім страхувальників, активними суб'єктами контролю за протоколами (стандартами) медичного обслуговування мають стати держава, асоціації лікарів,

товариства із захисту прав споживачів. Якщо врешті-решт альтернативні витрати від приватизації частини лікарень і дії приватних сімейних лікарів будуть вищі за альтернативні витрати державної медицини — треба обирати державну. Якщо навпаки, то перевагу матиме приватна медицина. Найкращий варіант — поєднання переваг обох секторів і впровадження, на додаток до страхування, приватного менеджменту у державні заклади, формування практики контрактів між приватними клініками (лікарями) та державою. Вітчизняний досвід у цьому напрямі є. Згадаймо реформи на локальному рівні у м. Комсомольську Полтавської області, де поряд із державними сімейними лікарями працювали приватні, які навіть розвивали конкуренцію. Діяльність останніх виявилась ефективнішою і розвивалась на контрактній основі з місцевими органами влади [4, с. 6].

Зауважимо, приватизацію не можна поширювати на невідкладну допомогу з причини низької еластичності попиту на лікування і загрози зростання цін. Важливою метою реформування стає впровадження нових медичних технологій за кошти, отримані завдяки таким методам:

- раціоналізація використання лікарняних ліжок;
- підвищення економічної (виробничої) ефективності медичних закладів;
- структурна перебудова медичного обслуговування;
- остаточний перехід вітчизняних виробників ліків на світові стандарти GMP;
- лібералізація і дебіюрократизація фармацевтичного ринку, підвищення його прозорості, скорочення посередників у продажах;
- державна підтримка добросовісної конкуренції на фармацевтичному ринку; підвищення ефективності роботи АМКУ, протидія олігополізму як серед компаній-імпортерів ліків, так і вітчизняних виробників.

Прикладом лібералізації фармацевтичного ринку є Німеччина, яка підтримує економічну свободу національних фармкомпаній, компенсуючи низьку еластичність попиту на ліки конкурентним внутрішнім ринком. Це дозволяє їй утримувати третій за величиною сегмент світового фармацевтичного ринку і перший — європейського [5, с. 1]. Німеччина є однією з небагатьох країн ЄС, де досі учасники цього ринку значною мірою вільно встановлюють ціни на свою продукцію. Ця обставина, до речі, робить Німеччину привабливою для іноземних інвестицій у розробку нових препаратів, і ринок зберігає конкурентну основу. Тобто підвалини соціальної ринкової економіки — ринок, приватна власність, конкуренція — державою захищаються. При цьому не порушується інший її принцип, пов'язаний з ефективною системою соціального захисту громадян країни. Вартість ліків має велике покриття не пацієнтами, а третьою стороною, особливо соціальним страхуванням та бюджетним фінансуванням. Майже всі ліцензовані учасники фармацевтичного ринку

задіяні як продавці ліків, що реалізуються за рецептами лікарів, і мають право на відшкодування коштів з боку національних фондів обов'язкового медичного страхування.

У листопаді 2010 р. парламент Німеччини прийняв ще один важливий закон, який набув чинності у 2011 р. Він проголосив нові реформи, спрямовані на скорочення відшкодування коштів виробникам і продавцям тих нових ліків, які не демонструють приросту корисності для здоров'я громадян, але сприяють зростанню витрат і цін. Мікроекономічною мовою це означає скорочення граничного фармацевтичного продукту. В Німеччині за період 2000–2009 рр. подвоївся продаж запатентованих ліків, і 85 % з них не є об'єктом регулювання [5, с. 1–2]. Якщо зважити, що німецький фармацевтичний ринок є орієнтиром для багатьох країн ЄС, то антимонопольні заходи сучасної реформи позначаться і на методах державного регулювання у всьому європейському континенті. Ідеологію конкурентності має взяти на озброєння і Україна.

Фундаментом для комплексних перетворень у системі охорони здоров'я країни є фінансування галузі. В умовах економічної кризи в Україні складно розраховувати на його збільшення за рахунок ВВП. Необхідність і програмні заяви про лібералізацію та розвиток економічної свободи в національній економіці виключають також можливість збільшення прямих податків. Досвід Великої Британії показує, що збільшення фінансування цілком можливе шляхом суттєвих змін у структурі суспільних видатків. Так, за період з 1978–1979 по 2011–2012 рр. в умовах фіскальної стабільності у країні відбулося стрімке зростання фінансування охорони здоров'я з 10 % до 17,5 % від загальної суми видатків уряду [6, с. 37]. Реструктуризацію здійснили за рахунок скорочення витрат на армію, житлове будівництво, обслуговування зовнішнього боргу та соціальної допомоги. За обсягами витрати на англійську охорону здоров'я посідають зараз друге місце після витрат на соціальну безпеку (28 %) [6, с. 37], що відповідає логіці постіндустріального розвитку.

В Україні, із зрозумілих причин, витрати на армію останнім часом, навпаки, зростають, а інші статті видатків хоча і містять резерви, але невеликі. І все ж таки мета і джерела структурних реформ заради суспільного здоров'я залишаються. У якому ракурсі? По-перше, це — зменшення частки вторинної медицини (за рахунок підвищення її соціально-економічної ефективності) та зростання ролі первинної ланки, розвиток високоспеціалізованих центрів надання медичної допомоги; по-друге, заміщення тіньових економічних відносин, у тому числі поза охороною здоров'я, на легальні грошові потоки від пацієнта до лікаря за допомогою страхування, про що вже говорилося вище. По-третє, є ще один резерв, пов'язаний з використанням інвестицій, які є обов'язковим супутником реформ. У 2014 р. в Україні помітно знизилися

прямі інвестиції, але зросли зовнішні кредити. За даними прес-служби Міністерства фінансів України, їх розмір у січні-листопаді 2014 р. досяг 7228 млрд дол. [7]. Необхідні диверсифікація портфеля кредитів і збільшення їх обсягу для охорони здоров'я. Поки що ми лише мріємо про кредит у розмірі 300 млн дол., який Світовий банк планує надати нам цільовим призначенням на відновлення проекту удосконалення первинної та вторинної медичної допомоги, створення ефективних центрів боротьби із серцево-судинними захворюваннями та відтворення медичної системи в регіонах, які постраждали від воєнних дій [8].

Зараз Україна підійшла до такого економічного стану, коли треба, мабуть, змінити (або додати нові) підходи до ролі охорони здоров'я. Орієнтуючись на європейський вибір та постіндустріальні тенденції, наші науковці справедливо вважали підставою для концентрації суспільних ресурсів у цій галузі пріоритети людського розвитку, формування інтелектуального капіталу та підвищення якості трудового потенціалу країни. І ці пріоритети є незаперечними, треба лише втілювати їх у життя. Проте зараз мова про інше. Охорона здоров'я може стати пусковим механізмом реструктуризації та диверсифікації національної економіки, збільшення її зростання та наукоємності. Це можливо, якщо Україна обере стратегію формування міжнародної мобільності медичних послуг та освоєння власної ніші на світовому ринку медичного туризму. Згідно з доповіддю, що опублікована Transparency Market Research, обсяг світового ринку медичного туризму дорівнював у 2012 р. 10,5 млрд дол. і, за прогнозами, сягатиме у 2019 р. 32,5 млрд дол.; упродовж 2013–2019 рр. він зросте на 17,9 % [9]. Вибух такого специфічного туризму характерний для країн азійського регіону, які запропонували конкурентні переваги (висока якість за невисокими цінами, невеликі черги або їх відсутність). Економія на витратах, порівняно з різними країнами, для пацієнтів становить від 30 до 90 % на одну процедуру, включаючи витрати на перельоти [9]. Між країнами існує висока конкуренція, яка сприяє зменшенню цін на медичні послуги.

Як приклад зміни підходів до охорони здоров'я можна взяти Сінгапур, де, починаючи з 2000-х рр. головним об'єктом державних і приватних інвестицій є біотехнології та медицина (особливо її інфраструктура), залучення спеціалістів із усього світу, створення дружньої атмосфери для творчої наукової праці, перетворення біомедицини на точку зростання сучасного світового рівня. Як результат, за даними агентства Bloomberg, у світовому рейтингу охорони здоров'я у 2014 р. (серед 51 країни з населенням не менше 5 млн людей, ВВП на душу населення не менше 5 тис. дол. і тривалістю життя не менше 70 років) Сінгапур посідає перше місце (таблиця).

Таблиця

Найефективніші системи охорони здоров'я 2014 (деякі країни) [10]

Рейтинг	Країна	Ефективність системи	Очікувана тривалість життя	Витрати на охорону здоров'я (% від ВВП)	Витрати на охорону здоров'я (на душу населення, дол.)
1	Сінгапур	78,6	82,1	4,5	2426
4	Японія	68,1	83,1	10,2	4752
10	Велика Британія	63,1	83,5	9,4	3647
11	Норвегія	63,0	81,5	9,1	9055
21	Канада	52,9	81,2	11,0	5741
27	Малайзія	49,2	74,8	3,9	410
42	Білорусь	37,3	72,1	5,0	339
44	США	34,3	78,7	17,2	8895
51	Росія	22,5	70,5	6,3	887

Відомості цієї таблиці свідчать, що показник витрат на охорону здоров'я не є вирішальним у формуванні її ефективності. Наприклад, питома вага витрат на галузь у ВВП Білорусі у 3,4 раза менша, ніж у США, а показник витрат на душу населення — у 26,2 раза, при цьому Білорусь у запропонованому рейтингу випереджає США. Тож, очевидно, що важливішими є ефективний розподіл і використання ресурсів. Не посідають перші місця у рейтингу Канада, Велика Британія, Норвегія, де традиційно здійснюється (як і у низці інших країн) жорсткий нагляд держави за якістю і доступністю медицини. Норвегія, яка тривалий час очолює рейтинг ООН з людського розвитку, у даному рейтингу — 11. Разом з тим чільне місце займає країна, яка перетворила галузь на вигідний міжнародний бізнес. Вона не виключила європейські пріоритети: на старті медицина Сінгапуру будувалася відповідно до критеріїв і канонів ВООЗ, але потім відірвалася від алгоритму дій європейських країн і додала до них новизну. Привертає також увагу Малайзія. Ще зовсім недавно малайзійські студенти вивчали науку в українських медичних вишах, зокрема у Харківському медичному університеті. Тепер це вже в минулому, а Малайзія посідає 27 місце щодо показника найефективніших систем охорони здоров'я. Більше того, очікується зростання на 25 % обсягу міжнародних медичних послуг цієї країни у період 2013–2019 рр. [9]. В Україні теж є потенціал — згадаємо про високу цінність лікувальних грязей при захворюваннях опорно-рухового апарату у Бердянську, Слов'янську, Одеській та Херсонській областях, а також про джерела мінеральної води у Карпатах та інших місцях.

Повертаючись до рейтингу, треба зазначити, що Росія посідає у ньому останнє місце. Причинами є: еклектичність системи охорони здоров'я; неефективність моделі обов'язкового медичного страхування, невиконання страховиками притаманних їм функцій страхування і розподілу ризиків, контролю за якістю медичної допомоги; тіньові економічні відносини, непрозорість грошових потоків; фармацевтична олігополія; бюрократизація; надмірне скорочення лікарського сегменту без створення умов для сучасного розвитку первинної медицини; низька мотивація для ефективної праці медичних працівників, які, подібно до наших лікарів, виконують клятву Гіппократа на ентузіазмі. Недивно, що наприкінці листопада 2014 р. в Москві пройшов безпрецедентний за своєю масовістю і політичною спрямованістю мітинг лікарів. «Провали» російської охорони здоров'я має враховувати Україна у час реформ.

Висновки. Реформи охорони здоров'я є складовою і прямим продовженням загальних реформ в економіці України. Не існує варіантів окремої модернізації галузі поза контекстом змін на макроекономічному рівні. Децентралізація економіки і охорони здоров'я, економія витрат відповідно до податкових надходжень, ефективність розподілу і використання фінансових потоків об'єднує макро-, мезо- і мікроперетворення.

Реформування системи охорони здоров'я в Україні матиме позитивний результат, якщо національні переваги і традиції поповняться ефективним використанням кращих зарубіжних напрацювань. Канадський досвід свідчить про вдале поєднання фінансово-економічної свободи регіонів і єдиних національної стратегії та стандартів якості лікування й медичної освіти. На політичному полі України вільною є ніша для соціал-демократичних ідей, які саме й дозволили Канаді створити якісну медицину. Досвід Великої Британії вказує на важливість ефективного перерозподілу суспільних видатків упродовж певного часу на користь охорони здоров'я. Досвід країн з приватностраховою медициною вказує на резерви збільшення економічної ефективності охорони здоров'я. Досвід Росії з організації обов'язкового медичного страхування говорить про безперспективність громіздкої, бюрократичної моделі і неможливість реформування охорони здоров'я в умовах тіньової економіки.

Потрібна зміна підходів до медичної галузі, перетворення її з «дрімучого» утворення на конкурентоспроможний сегмент світового ринку медичних послуг, приваблення пацієнтів з інших країн, розвиток рекреаційних зон і реабілітаційного туризму.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Marchildon Gregory P. Health system performance in Canada: the good, the bad and the ugly / Gregory P. Marchildon // Eurohealth. – 2013. – Vol. 19. – № 2. – P. 32–35.

2. Немова Л. А. Здравоохранение в Канаде на пороге реформ / Л. А. Немова // США*Канада. Экономика. Политика. Идеология. – 2011. – № 5. – С. 45–60.
3. Рахимбекова А. Конкуренентоспроможність закладів охорони здоров'я Республіки Казахстан: теорія, методика оцінки, механізм розвитку [Електронний ресурс] / А. Рахимбекова // Актуал. проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 246. – Режим доступу: <http://eco-science.net/archive2014/330--9159.html>.
4. Адвокаты в белых халатах // День. – 2005. – 15 марта (№ 44). – С. 6.
5. Ognyanova D. Pharmaceutical reform 2010 in Germany / D. Ognyanova, A. Zenter, R. Busse // Eurohealth. – 2010. – Vol. 17. – № 1. – С. 1–2.
6. Charliesworth A. Fiscal sustainability and health care in the United Kingdom / A. Charliesworth // Eurohealth. – 2013. – Vol. 19. – № 2. – P. 36–39.
7. Україна позаимствовала почти \$9 млрд [Електронний ресурс] // Delo.ua. – 2014. – 1 грудня. – Режим доступу: <http://delo.ua/ukraine/ukraina-pozaimstvovala-pochti-9-mlrd-za-odinnadcat-mesjacev-2014-284687/>
8. Всемирный банк предоставит Украине 300 млн дол. на проект по первичной и вторичной медпомощи [Електронний ресурс] // РБК Україна – 2014. – 1 грудня. – Режим доступу: <http://medicine.rbc.ua/rus/vsemirnyy-bank-predostavit-ukraine-300-mln-doll-na-proekt-01122014151700>.
9. Medical tourism market to reach \$32.5 bn globally in 2019: Report Biospectrum Updated on 3 October 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biospectrumasia.com/biospectrum/news/197399/medical-tourism-market-reach-usd325-bn-globally-2019-report#.U1VjqNLxpt6>.
10. Most effective health care 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/most-efficient-health-care-2014-countries>.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Л. С. Шевченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — L. S. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Т. М. КАМИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

УРОКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ДЛЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье анализируются некоторые аспекты реформ здравоохранения в Канаде, Великобритании, Германии, Сингапуре с целью использования опыта в Украине. Обоснована необходимость децентрализации отрасли, повышения самостоятель-

ности лечебных учреждений, улучшения их финансирования, либерализации фармацевтического рынка. Предложен новый подход к реформированию здравоохранения, повышению его конкурентоспособности на мировом рынке.

Ключевые слова: здравоохранение, децентрализация, эффективность, конкурентоспособность.

T. M. KAMINSKA

Doctor of science (economy), professor, Professor of economic theory department, Yaroslav the Wise National Law University

LESSONS FROM FOREIGN COUNTRIES FOR HEALTH CARE REFORM IN UKRAINE

Problem setting. The current model of health care in Ukraine is not justified either socially or economically. For many years it has not been correlated with constitutional requirements. It has been developed mostly on informal basis, contrary to government decisions. Reforming healthcare is a prerequisite of the country survival, overcoming the demographic crisis, support the labor potential and well-being, reforms in other industries.

Recent research and publications analysis. Until recently public health issues were considered in the context of traditional national economic development. Farewell to the remnants of the command system, the geopolitical choice of Ukraine, globalization of the world economy have shown that health care reform is impossible even in relative isolation from the international environment. This indicates a mandatory study of global trends and identifying opportunities for Ukraine in promoting international medical and recreational services.

Paper objective. The article was aimed to identify the main areas of health care reform in foreign countries and their possible use in Ukraine.

Paper main body. Reforming healthcare provides a choice of one of many models of the world. Canadian experience is interesting to Ukraine, indicating a good combination of financial and economic freedom of regions, mandatory health insurance and common national policy and standards of treatment and medical education. The experience of the United Kingdom shows that an increase in budget funding is quite possible by significant changes in the structure of public spending. The conditions for reducing health care costs are also pharmaceutical market liberalization (e.g. Germany) and increase of its competitiveness.

An alternative model involves formalization of paid medicine through privatization of medical institutions and public-health insurance. But it contains a large opportunity costs, they all are the limitations of private medicine and are incompatible with the constitutional principle of equal access to public health. The reform involves changing the approaches to Ukrainian health care, the choice of strategy of forming international mobility of medical services and development of its own niche in the global market. For ex-

ample, Singapore has made biotechnology and medicine the main target of public and private investments and formed the most effective health care system. Rapid growth of medical tourism is observed in Malaysia.

Conclusions of the research. Health care reforms in Ukraine will have a positive result if national advantages and traditions are complemented by effective use of the best foreign developments. Transformation of health care from backward formation to a competitive global market segment of health services, attracting patients from other countries, as well as development of recreational areas and rehabilitation tourism are necessary.

Short Abstract to an article

**LESSONS FROM FOREIGN COUNTRIES
FOR HEALTH CARE REFORM IN UKRAINE**

Abstract. The article analyzes some aspects of health care reforms in Canada, the UK, Germany, Singapore, in order to use the experience in Ukraine. The necessity of decentralization of this industry, increasing the independence of medical institutions, improvement their funding, liberalization of the pharmaceutical market is substantiated. A new approach to health care reform and increasing its competitiveness in the global market is offered.

Key words: health care, decentralization, efficiency, competitiveness.

УДК 330.1:339.9

С. М. МАКУХА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: econom_theory@ukr.net



**ОСНОВНІ ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТОВАРНИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ¹**

Стаття містить аналіз стану конкурентоспроможності України. Доведено, що основним фактором, який забезпечує конкурентну перевагу країни на міжнародних ринках, є наявність та високий рівень ефективності функціонування внутрішніх товарних ринків. Проаналізовано стан конкурентного середовища в економіці держави. Виявлено роль монополій в обмеженні розвитку конкуренції. Запропоновано заходи боротьби з порушеннями антимонопольного законодавства та забезпечення розвитку економічної конкуренції.

Ключові слова: конкурентоспроможність, монополія, олігополія, концентрація капіталу, середній клас, обслуговуючі кооперативи, парк високих технологій.

JEL Classification: D 40.

Постановка проблеми. Відомо, що невід’ємним елементом ринкового механізму є конкуренція. Саме вона виступає стимулятором інноваційного розвитку, забезпечуючи конкурентоспроможність окремих виробництв та успіх країни на міжнародному рівні. Актуальність проблеми обумовлена необхідністю суттєвого підвищення рейтингу глобальної конкурентоспроможності нашої держави.

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти конкурентоспроможності досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. До них належать: Я. Базилук, Л. Вальрас, О. Білорус, В. Вергун, В. Геєць, І. Должанський, П. Друкер, Я. Жаліло, Ф. Ліст, Д. Лук'яненко, Дж. М. Кейнс, С. Кoen, П. Кругман, Ю. Макогон, Ю. Мацейко, К. Маркс, А. Маршалл, А. М. Мигранян, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Пилипенко, Ю. Полунєєв, М. Портер, Дж. Сакс, С. Соколенко, М. Туган-Барановський, А. Філіпенко, Ф. Хайєк, А. Й. Шумпетер, Е. Г. Ясін та ін.

Формулювання цілей. Досліджуючи проблеми конкурентоспроможності економіки держав у різні періоди їх історичного розвитку, економісти пропонували використання конкурентних переваг, адекватних відповідному часу та соціально-економічним особливостям певних країн. Маючи на увазі мінливість, суперечливість і складність сучасних міжнародних економічних відносин, автор ставить завдання довести, що основним фактором, який забезпечує глобальну конкурентоспроможність країни, є наявність та високий рівень конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Серед існуючих визначень поняття «конкурентоспроможність» трактується досить широко. Традиційно конкурентоспроможність визначається як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке становище країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона також може бути визначена як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і на ринку третіх країн.

Згідно з визначенням Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) конкурентоспроможність — це здатність компаній, галузей, регіонів і націй забезпечити порівняно високий рівень доходу і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції. Зазначена організація і ЄС розробляють теорії «інноваційного середовища», «узгодженої конкуренції», де основним фактором прискорення інновацій як фактора забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах є знання.

За іншими визначеннями конкурентоспроможність країни — це, перш за все, здатність національних виробників продавати свої товари. Спроможність збільшувати або принаймні утримувати за собою частки ринків, достатніх для розширення і вдосконалення виробництва, для зростання рівня життя, для підтримки сильної й ефективної держави. Тобто держави прагнуть приєднатися до клубу багатих країн і готові боротися з ними за свою частку у світовому виробництві.

У 90-х рр. ХХ ст. набула поширення неотехнологічна концепція американського економіста М. Портера про «міжнародну конкурентоспроможність

націй», у якій суміщаються інтереси національної економіки та інтереси фірм. Портер стверджує, що конкурентоспроможність країни на світових ринках залежить від чотирьох головних параметрів: факторні умови — конкретні фактори виробництва, необхідні для успішної конкуренції; умови попиту (особливості попиту на продукцію та послуги, котрі пропонуються галузю на внутрішньому ринку); стан суміжних та обслуговуючих галузей (наявність у країні споріднених та підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на світовому ринку); стратегія фірм певної країни (характер управління фірмами і конкуренції на внутрішньому ринку), фірма якої-небудь галузі або її сегменту.

М. Портер переконує, що чим більше розвинена конкуренція на внутрішньому ринку країни і вища за вимогу покупців, тим більша ймовірність успіху компаній з цієї країни на міжнародних ринках (і навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку призводить, як правило, до втрати конкурентних переваг). Місцеві конкуренти змушують один одного шукати ринки в інших країнах, для того щоб добитися підвищення ефективності і рентабельності виробництва. А ті, що пройшли випробування запеклою конкуренцією усередині країни сильніші фірми, виявляються добре оснащеними для того, щоб отримувати перемоги на зарубіжних ринках [1]. Таким чином, причини забезпечення високого рівня глобальної конкурентоспроможності країни, її соціально-економічного прогресу та міжнародного престижу необхідно шукати в особливостях конкурентного середовища цієї країни.

Всесвітній економічний форум (World Economic Forum) (ВЕФ) щорічно публікує рейтинг глобальної конкурентоспроможності, який визначається на основі 113 різноманітних характеристик, зведених у 12 контрольних показників:

1. Якість інститутів.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономічна стабільність.
4. Здоров'я і початкова освіта.
5. Вища освіта і професійна підготовка.
6. Ефективність ринку товарів і послуг.
7. Ефективність ринку праці.
8. Розвиненість фінансового ринку.
9. Рівень технологічного розвитку.
10. Розмір внутрішнього ринку.
11. Конкурентоспроможність компаній.
12. Інноваційний потенціал.

Оцінка досягнень країн здійснюється за семибальною шкалою.

Серед них, на нашу думку, визначальним є конкурентоспроможність компаній, яка залежить від стану конкуренції на національному ринку. Це узагальнюючий, підсумковий показник, всі інші, такі як інфраструктура, рівень технологічного розвитку, якість інститутів тощо, лише створюють необхідні умови для одержання кінцевого результату. Останнє дослідження ВЕФ було представлено такими даними (таблиця).

Т а б л и ц я

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності окремих країн за 2014–2015 рр.¹

Рейтинг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	5,7
2	Сінгапур	5,6
3	США	5,5
4	Фінляндія	5,5
5	Німеччина	5,5
6	Японія	5,5
7	Гонконг	5,5
8	Нідерланди	5,5
9	Велика Британія	5,4
10	Швеція	5,4
28	Китай	4,9
29	Естонія	4,7
43	Польща	4,5
54	Болгарія	4,4
76	Україна	4,1

Україна у 2014 р. посіла у міжнародному рейтингу 76 місце серед 144 учасників, піднявшись на 8 позицій (84 місце) порівняно з минулим роком. Однак минулого року Україна змістилась на 11 позицій нижче до теперішнього 84 місця серед 148 країн. При цьому у рейтингу ВЕФ 2013–2014 рр. наголошувалося, що «в цілому Україна зберігає свої конкурентні переваги... ці результати базуються на великому розмірі ринку України (38-ме місце в рейтингу за цим показником серед окремих країн) і міцної освітньої системи, яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів освіти (Україна на 43 місці з вищої

¹ Укладено за даними: Индекс глобальной конкурентоспособности. Гуманитарная энциклопедия [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2010.09.09 (последняя редакция: 2014.09.03). URL. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.

освіти та навчання і на 57 — із початкової освіти)» [2]. У дослідженні ВЕФ 2014–2015 рр. зазначено, що «посилення фінансових ринків разом із використанням потенціалу високоосвічених громадян і загальною місткістю ринку допоможе Україні стабілізувати економіку, поліпшити конкурентний стан країни» [3].

Погоджуючись з оптимізмом ВЕФ, більш докладно проаналізуємо стан сучасного конкурентного середовища в Україні, яке, на нашу думку, є головною передумовою глобальної конкурентоспроможності держави. Україна успадкувала від Радянського Союзу деформовану структуру економіки, яка відрізнялася надзвичайно високим рівнем монополізму. Наприклад, із 380 великих підприємств 51,8 виробляли продукцію, що не мала аналогів на території країни. Тому зі здобуттям незалежності і початком ринкової трансформації демонополізація економіки стала першочерговим завданням.

Егоїзму монополій була протиставлена сила закону. Антимонопольне законодавство в Україні представлено ст. 42 Конституції України, де гарантується захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція, вказано, що види і межі монополії визначаються законом. Створення ринкового середовища та ефективне функціонування товарних ринків передбачено Господарським кодексом України, законами України: «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про телекомунікації», «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», «Про поховання та похоронну справу», «Про поштовий зв'язок», «Про внутрішній водний транспорт», «Про банки і банківську діяльність», «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку», «Про житлово-комунальні послуги». Однак зазначені документи не змогли забезпечити належної ефективності функціонування в Україні, що виявляється у зростанні цін на товари великих корпорацій, які домінують на ринках, при зниженні якості товарів, монополізації товарних ринків, низькому рівні впровадження найновіших досягнень науки і техніки у виробництво. Найбільш монополізованими залишаються галузі паливно-енергетичного комплексу, транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства.

Для характеристики рівня монополізації економіки та окремих галузей застосовується індекс ринкової концентрації — показник, який характеризує рівень концентрації підприємств-товаровиробників одного товару на певному ринку. За ступенем концентрації в Україні сформовані такі види ринкових структур:

- чиста монополія. Частка ринку складає близько 100 %, здійснюється ефективне блокування проникнення на ринок інших фірм;
- домінуючі фірми. Частка ринку — від 50 до 90 %, значні перепони для проникнення в галузь і можливість самостійно здійснювати цінову політику;
- обмежена олігополія. Коефіцієнт концентрації для чотирьох фірм до 60 %, значні бар'єри проникнення у галузь, наявність стратегічної поведінки;
- ефективна конкуренція. Коефіцієнт концентрації менше 35 %, незначні перепони для проникнення на ринок, відсутність змов;
- досконала конкуренція. На ринку діють понад сто дрібних фірм, жодна з яких не займає більше 1% ринку, відсутні бар'єри для входження у галузь [4, с. 88].

Найвищий показник рівня ринкової концентрації спостерігається у видобувній промисловості, на транспорті і зв'язку, у сфері охорони здоров'я, надання соціальної допомоги, переробній промисловості та у фінансовій діяльності. За результатами опитувань конкуренцію вважають істотним фактором впливу на господарську діяльність лише від 25 до 49 % керівників підприємств промисловості, будівництва, роздрібною торгівлі, транспорту та 12 % керівників сільськогосподарських підприємств. За даними досліджень останніми роками концентрація капіталу відбувається насамперед у найрентабельніших галузях. Відсоток «чистої монополії» зріс в усіх секторах економіки із 14,2 до 17,2, ринків з ознаками домінування — із 36,6 до 64,5. Рівень монополізації підвищився у 29 галузях, тоді як зниження його спостерігалось тільки в 14.

Про низький рівень розвитку конкуренції свідчать також дані наукових досліджень, відповідно до яких протягом останніх років на товарних ринках з обмеженими можливостями для розвитку конкуренції реалізовано більш як 50 % обсягу продукції, в тому числі на повністю монополізованих ринках — більш як 7 %, на ринках з домінуванням однієї компанії — майже 28, на ринках із домінуванням кількох компаній — більш як 15 %. [5]. Подібна ситуація спостерігалася в економіці США у 30–50-ті рр. Наразі в постіндустріальних країнах за умов добросовісної конкуренції реалізується 80 % усіх товарів, послуг і робіт.

За даними Антимонопольного комітету України, конкуренція в українській економіці відсутня або практично відсутня на ринках інфраструктурних послуг (природні монополії). Це послуги з транспортування природного газу та його розподіл, передача та розподіл електроенергії, користування об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, поштового зв'язку, централізованого водопостачання та водовідведення, централізованого постачання теплової енергії, спеціалізованих

послуг транспортних терміналів, портів. До неконкурентних також належить більшість ринків послуг, які здійснюють функції держави. Конкуренція обмежена у будівництві, сфері телекомунікацій, електрозв'язку, сфері охорони здоров'я, переробній промисловості [6, с. 6].

Протягом 2013 р. Антимонопольний комітет України виявив понад 7600 порушень законодавства про захист економічної конкуренції. Це майже на 30 % більше показника попереднього року. Структура порушень законодавства про захист економічної конкуренції, припинених Антимонопольним комітетом України за 9 місяців 2013 р., представлена такими даними:

1. Зловживання монополією (домінуючим) становищем — 41 %.
2. Антиконтурентні дії органів влади — 24 %.
3. Недобросовісна конкуренція — 16 %.
4. Антиконтурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання.
5. Інші порушення — 9 % [6, с. 6].

Важливо відмітити, що підприємства, які належать до чистої монополії та олігополії не прагнуть суттєво поповнити державний бюджет. Так, із 93,7 млрд грн усіх податків, що надійшли до скарбниці в першому півріччі 2011 р., металургія дала лише 1,5 млрд грн (1,6 % загальної кількості), а хімічна промисловість узагалі 0,8 млрд грн (0,85 %). Тоді як орієнтовані на внутрішній ринок харчова промисловість — 14,1 млрд грн (15 %), оптова та роздрібна торгівля — 13,3 млрд грн (14,2 %) і навіть будівництво, яке поки що в депресії, принесло бюджету 2,5 млрд грн [7].

Перше місце за наповненням бюджету держави посідає сфера послуг, це майже 60 % усієї економіки України. При цьому промисловість складає 31 %, а будівництво і сільське господарство — приблизно по 4,5 % від сумарного податкового наповнення бюджету. Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) забезпечує тільки 5,38 % доходів бюджету і займає лише восьме місце. Він розташовувався б ще нижче, коли б не рентні платежі за видобуток залізної руди, які у нашій країні досить значні. З тієї ж причини на дев'ятому місці, слідом за ГМК, розташувалася галузь видобутку нафти і газу [8].

Власники підприємств, які працюють на олігополістичному ринку та ринку чистої монополії, використовуючи свій вплив на всіх рівнях державного управління, спроможні забезпечити значні преференції для власного бізнесу. Прикладом можуть бути недавні події, пов'язані з трьома українськими феросплавними заводами: Запорізьким, Нікопольським і Стахановським. Найбільшою і найголовнішою проблемою, що негативно впливає на роботу українських феросплавних підприємств, є, безумовно, постійно зростаюча ціна на електроенергію. Тарифи на неї для феросплавних підприємств упродовж останніх років зазнали багаторазового підвищення.

Оскільки електроенергія становить чи не найбільшу частку в собівартості феросплавної продукції, то виробництво стало нерентабельним, у вимушені відпустки відправили тисячі працівників, сталося різке падіння податкових відрахувань до державного та місцевого бюджетів. І, як наслідок зазначених подій — зупинка феросплавного виробництва у грудні минулого року на Стахановському та Запорізькому феросплавних заводах. Маючи на увазі перспективи звільнення тисяч працівників, уряд пішов на зменшення тарифів на електроенергію.

У такій ситуації виникає закономірне запитання — наскільки була ефективною інноваційна політика власників трьох потужних заводів? Чи була вона спрямована на використання енерго- та матеріалозберігаючих технологій? До речі, тиск на державні установи з боку корпорацій з метою отримання певних преференцій у бізнесовій діяльності — досить популярне явище. При цьому аргументація керівництва може відбуватися і в напрямі виправдання відсутності інновацій на підприємстві. Застосування сучасних технологій представляється як причина масового звільнення працівників. Однак усім відомо, що в цивілізованих державах працівники, звільнені з виробництва матеріальних благ, переключаються на сферу послуг, створюють малі та середні підприємства, тобто стають представниками середнього класу. А держава всебічно сприяє такому процесові.

Малий бізнес органічно входить в економічну структуру сучасних постіндустріальних держав як необхідний, складовий елемент цієї структури. Здається, що невеликі фірми не мають жодних шансів на перемогу в конкурентній боротьбі з корпораціями, але, як показує практика, саме малий бізнес з його гнучкістю, власним капіталом і локальним розміром операцій здатен успішно розвиватись і навіть створювати унікальні продукти. Роль малого бізнесу велика не тільки кількісно, але й функціонально, маються на увазі ті завдання, які успішно виконує малий бізнес. Він зв'язує економіку в єдине ціле, забезпечуючи виробництво тих товарів і послуг, які не є прибутковими для великого бізнесу, наприклад, утримання бензоколонок.

Венчурні (ризикові) фірми розробляють нові наукові ідеї і втілюють їх у виробництво. Надзвичайно велику роль дрібні фірми відіграють у формуванні конкурентних відносин. Копіюючи продукти провідних фірм, вони спроможні протягом незначного періоду витіснити значну кількість товарів фірм-монополістів. Дрібні фірми сприяють підвищенню ефективності всієї національної економіки, позаяк беруть на себе допоміжні виробництва в корпораціях, очищаючи концерни від малопродуктивних власних підрозділів.

Слід зауважити, що ставку на середній клас, представлений малим та середнім бізнесом, робила більшість держав, як наслідок — швидке зростання ВВП, вплив на створення цивілізованого конкурентного середовища й сутте-

ве поліпшення соціальних умов громадян. У державах Євросоюзу до 60 % національного ВВП забезпечує саме малий та середній бізнес. В Україні цей показник становить лише 10–15 %, й до того ж зменшується [7]. Багато громадян України, особливо молодих, бажають мати власний бізнес. Однак без відповідної економічної політики держави, спрямованої на підтримку такої діяльності, їх прагнення реалізуватися не зможуть.

Отже, крім високої концентрації капіталів, яка дає можливість підприємствам суттєво впливати на рівень цін, обмеженої кількості малих і середніх підприємств, існують інші причини монополізації економіки. До них належать:

– *економічні та організаційні обмеження* у вигляді державної політики щодо інвестицій, кредитів, податків, цін, тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; середньогалузева норма прибутку; рівень ризику, пов'язаний з капіталовкладеннями (строки окупності капітальних вкладень);

– *нерозвиненість ринкової інфраструктури*. Тут має значення наявність чи відсутність необхідних засобів комунікації (транспорту, зв'язку), існування суб'єктів господарювання, що надають консалтингові, лізингові та інші види послуг. Особливого значення для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в Україні має створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, ощадних кас, спілок взаємодопомоги. У сільській місцевості немає розвинутої сфери банківських, касових послуг. І тільки кооперативні структури можуть вирішити цю проблему. Кооперативи різних секторів економіки в усьому світі налічують майже 1 млрд осіб. А це — сьома частина населення. Кооперативи активно розвиваються у понад 100 країнах. І, за оцінками експертів, вони створили понад 100 млн робочих місць. У країнах Західної Європи кооперативи виробляють до 50 % продукції харчової промисловості. Наприклад, у Фінляндії — 40 %. У Євросоюзі через кооперативи реалізується 60 % товарної продукції аграрного сектору, у скандинавських країнах — 80 %, в Японії та Китаї — 90 %.

У Європі кооперація забезпечує основні канали збуту продукції. Зокрема, у Скандинавії — 70 %, у Нідерландах — 65 %, у Німеччині, Франції — 52–55 %. Насамперед кооперуються дрібні виробники молока, овочів, фруктів. У Канаді історично склалося так, що перш за все кооперуються виробники зерна. І, по суті, вся зернова продукція реалізується через кооперативи. Є досить потужна група сільськогосподарських кооперативів, які об'єднують 100 тис. фермерів. Вони мають у своєму розпорядженні 800 елеваторів, 3 портових елеватори, свій флот для перевезення зерна, 200 млинів.

До революції в Україні в кооперативи було об'єднано понад 60 % сільського населення. Нині до кооперації долучено не більше 0,3 % сільського насе-

лення. Відродження сільськогосподарської кооперації в нашій новітній історії розпочалося у 1997 р. з ухваленням Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». З того часу кооперативи поступово набирали обертів і найвищій точки досягли у 2004 р. — тоді в Україні було понад 1100 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Але, починаючи з 2005 р., пішов різкий спад цього руху і нині в Україні, за статистикою, нараховується близько 500 кооперативів, а в дійсності працює, можливо, 200–250 [9].

В Україні великі структури і трейдери диктують умови на ринку сільськогосподарської продукції, бо не мають противаги — немає кооперації, немає об'єднання виробників. Посередники за безцінь скуповують продукцію у сільського населення, яке не має доступу до ринків, і далі продають її, отримуючи прибутки. Але там, де люди об'єдналися і створили збутові кооперативи, посередники-монополісти відступають, створюється конкурентне середовище. Для розвитку обслуговуючих кооперативів в Україні необхідна організаційна, фінансова та інформаційна підтримка держави;

– *антиконкурентні дії органів влади.* Чиновники встановлюють значних перепон на шляху конкуренції. Часто їх дії провокують масштабну корупцію. Використовуючи свої владні повноваження, вони активно втручаються в діяльність господарюючих суб'єктів, створюють преференції для окремих підприємств при входженні на прибуткові ринки та діяльності на них. Від рішень органів державної влади й адміністративно-господарського управління та контролю залежить вирішення питань оренди, виділення земельних ділянок, ліцензій на право займатися певними видами діяльності, кредитування, виділення торгових місць [10, с. 19];

– *вплив вертикальної (горизонтальної) інтеграції.* Це ступінь використання суб'єктами господарювання, що інтегровані у вертикальні структури, усіх можливих привілеїв внутрішньокорпоративних зв'язків та їх вплив на діяльність незалежних конкурентів. Горизонтально інтегрована структура, наприклад, спроможна встановлювати «цінові бар'єри» щодо обмеження вступу на ринок інших суб'єктів підприємницької діяльності, або усунення з ринку діючих [11];

– *значні конкурентні переваги великих підприємств,* які домінують на ринках на основі інноваційного виробництва, що дозволяє виробляти найновіші, якісні товари або суттєво скорочувати витрати виробництва, застосовуючи енерго- та матеріалозберігаючі технології;

– *величина стартового капіталу,* необхідного для входження в галузь. Для організації виробництва літаків, ракетних комплексів, автомобілів необхідні значні інвестиції, оскільки ринки таких товарів представлені чистими монополіями або олігополіями. Ситуація значно ускладнюється, якщо виробництво

певного товару захищається патентом. Необхідним атрибутом сучасного успішного бізнесу є реклама, яка потребує занадто великих витрат, і стає суттєвим бар'єром на шляху входження в галузь.

Таким чином, глобальна конкурентоспроможність України визначається ефективністю внутрішнього конкурентного середовища, яке має ґрунтуватися на економічній свободі. Економічна свобода забезпечує право всім суб'єктам господарювання виробляти і споживати, продавати й купувати, свободу наймати і найматися, володіти приватною власністю та самостійно діяти у сфері економіки.

Масштабна монополізація економіки гальмує створення конкурентного середовища, деформує і криміналізує економіку. Причини такого становища полягають у реалізації так званої «слов'янської» моделі економічного розвитку. Остання базується на всеосяжному домінуванні фінансової олігархії — невеликої групи громадян, які в процесі приватизації і подальших неконкурентних дій здобули і примножили свої статки шляхом перерозподілу створених усім суспільством природно-матеріальних благ.

Висновки. Глобальна конкурентоспроможність країни залежить від якості ринкового середовища, у якому працюють суб'єкти економіки. Недостатній рівень розвитку конкурентних відносин на внутрішніх ринках призводить до низької інноваційної спрямованості, зростання цін, зниження конкурентних переваг країни на зовнішніх ринках. Для підвищення рівня конкурентоспроможності національних фірм на внутрішньому і зовнішньому ринках необхідно вжити таких заходів:

1. Обмежити вплив представників великого капіталу на законодавчі та виконавчі органи влади.
2. Посилити контроль за вивозом капіталу за кордон та експертними операціями.
3. Суттєво збільшити розмір податків на монополії, олігополії, моно- та олігопсонії.
4. Збільшити повноваження Антимонопольного комітету України шляхом внесення змін до конкурентного законодавства і Кримінального кодексу.
5. Значно посилити штрафні санкції за зловживання монопольним становищем.
6. Контролювати процес надання преференцій для суб'єктів підприємницької діяльності та інформувати суспільство щодо таких дій.
7. Удосконалити методику накладання штрафів на порушників антимонопольного законодавства.
8. З метою забезпечення конкурентних переваг вітчизняних виробників на національних та світових ринках забезпечити організаційну, фінансову, правову, інформаційну підтримку парку високих технологій «Біонік-хілл». Його

створення передбачає розвиток інноваційного бізнесу в галузі інформаційних технологій, фармацевтики, біотехнологій, енергозбереження та енергоефективності, тобто галузей шостого технологічного укладу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М. Конкурентные преимущества стран [Електронний ресурс] / М. Портер. – Режим доступу: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf.
2. Україна впала на 11 позицій в рейтингу конкурентоспроможності країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2013/09/4/392757/>.
3. Україна піднялася на 8 позицій у рейтингу глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/958544-ukrajina-pidnyalasya-na-8-pozitsiy-u-reytingu-globalnoji-konkurentospromojnosti.html>.
4. Білоцерківець В. В. Національна економіка : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. О. Завгородня, В. К. Лебедева та ін. ; за ред. В. М. Тарасевича. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 280.
5. Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/690-2012-%D1%80>.
6. Малолеткова О. Лише половина товарів, робіт і послуг реалізується в Україні за умов чесної конкуренції / О. Малолеткова // Уряд. кур'єр. – 2014. – № 9.
7. Мельничук В. Піраміда руїни [Електронний ресурс] / В. Мельничук. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/29334>.
8. Захарченко А. 5 мифов об економіке України [Електронний ресурс] / А. Захарченко. – Режим доступу: <http://ibigdan.livejournal.com/15990638.html>. <http://ibigdan.livejournal.com/15990638.html>.
9. Вернигора М. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс] / М. Вернигора. – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>.
10. Борисенко З. Країна неляканих монополістів / З. Борисенко // Уряд. кур'єр. – 2014. – № 9.
11. Удалов Т. Г. Конкурентное право [Електронний ресурс] / Т. Г. Удалов. – Режим доступу: <http://uristinfo.net/hozjajstvennoe-pravo/238-konkurentne-pravo-udalov-tg.html>.

Стаття надійшла до редакції 07.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Л. С. Шевченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — L. S. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

С. Н. МАКУХА

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано состояние конкурентоспособности Украины. Доказано, что основным фактором, обеспечивающим конкурентное преимущество страны на международных рынках, является наличие и высокий уровень эффективности функционирования внутренних товарных рынков. Проанализировано состояние конкурентной среды в экономике государства. Выявлена роль монополий в ограничении развития конкуренции. Предложены средства борьбы с нарушениями антимонопольного законодательства и обеспечения развития экономической конкуренции.

Ключевые слова: конкурентоспособность, монополия, олигополия, концентрация капитала, средний класс, обслуживающие кооперативы, парк высоких технологий.

S. M. MAKUKHA

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE MAIN FACTORS OF THE ENHANCEMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF PRODUCT MARKETS IN UKRAINE

Problem setting. Competition is a stimulator of the innovative development providing the competitiveness of certain productions and the success of a country at international level. The topicality of a problem is stipulated by the necessity of the significant increase of the rating of the global competitiveness of our country.

Recent research and publications analysis. Different aspects of the competitiveness have been researched by numerous domestic and foreign scientists, among which are Ya. Bazyliuk, L. Valras, O. Bilorus, V. Haets, P. Drucker, F. Liszt, D. Lukianenko, J. M. Keynes, S. Cohen, P. Krugman, A. Marshall, V. Novytskyi, Yu. Pakhomov, A. Pylypenko, Yu. Poluneiev, M. Porter, J. Sax, S. Sokolenko, M. Tuhan-Baranovskyi, A. Filipenko, F. Hayek, A. J. Schumpeter etc.

Paper objective. The author assigns a task to prove that the presence and a high level of a competitive environment in the internal market is the main factor providing the global competitiveness of the country.

Paper main body. The main pre-condition of the country competitiveness is a position of the competitive environment in the internal markets of the country, which is described by the index of market concentration characterizing a level of concentration of companies-producers of a particular product in a certain market. The highest level of market concen-

tration is observed in the extracting industry, the transport and the communications, the health protection, the area of social aids, the processing industry, and the financial activity. The large-scale monopolization of the economy restrains the creation of the competitive environment, deforms and criminalizes the economy.

Conclusions of the research. There is a need to assume the following measures in order to enhance a level of competitiveness of the national firms in the internal and the external markets:

1. To restrict an influence of representatives of large capital on the legislative and executive authorities.
2. To strengthen control over export of capital and export operations.
3. To significantly increase an amount of taxes for monopolies, oligopolies, monopsonies, and oligopsonies.
4. To strengthen powers of the Antimonopoly Committee of Ukraine through amending the competition legislation and the Criminal Code.
5. To significantly strengthen penalty sanctions for the misuse of a monopolistic position.
6. To control a process of giving preferences for business entities and to inform the society concerning such actions.
7. To improve the methods of assigning penalties for an infringer of the antitrust legislation.
8. With the aim to provide competitive benefits of the domestic producers in the national and the world markets there is a need to provide the organizational, financial, legal, and informational support of the high-technology park «Bionic Hill». Its creation contemplates the development of the innovative business in the field of informational technologies, pharmacy, biotechnologies, energy-saving, and energy-efficiency, i.e. the fields of the sixth technological generation.

Short Abstract to an article

THE MAIN FACTORS OF THE ENHANCEMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF PRODUCT MARKETS IN UKRAINE

Abstract. The article contains the analysis of a position of the competitiveness in Ukraine. The author proved that the presence and a high level of a competitive environment in the internal product markets is the main factor providing the global competitiveness of the country.

The position of a competitive environment in the country economy was analyzed. A role of monopolies regarding restraining the competition development was determined. Measures of fighting against abusing the antitrust legislation and measures providing the economic competition development were proposed.

Key words: competitiveness, monopoly, oligopoly, capital concentration, middle class, servicing cooperatives, high-technology park.

УДК 330.1:173.3

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків,
e-mail: ol.mar4encko2011@yandex.ua
ORCID ID: 0000-0003-4761-9620



КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

Розкрито нематеріальну природу ресурсів та послуг економічного консалтингу. Доведено, що консалтинг є галуззю нематеріальної сфери економіки знань. Визначено особливості управління консалтинговою діяльністю, які обумовлено її нематеріальною природою.

Ключові слова: економічний консалтинг, нематеріальна економіка, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний продукт, консалтингові послуги.

JEL Classification: D 83.

Постановка проблеми. Відмітною рисою інформаційної економіки, основою якої складають виробництво, розподіл, обмін і використання знань, є прискорений розвиток нематеріальної сфери життєдіяльності суспільства. «В нашу епоху, — підкреслює академік А. Чухно, — відбувається глибока зміна співвідношення між матеріальними і нематеріальними відносинами, разом із зростанням нематеріального виробництва посилюється роль нематеріальних категорій і понять» [1, с. 24].

Консалтинг у сфері економіки й управління як інституційний інтегратор спеціальних та специфічних знань, що забезпечує їх продукування, переда-

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

вання, впровадження у господарську практику та сприяє накопиченню інтелектуального капіталу індивіда, фірми, суспільства, належить до цієї сфери, є складовою нематеріальної економіки. Виходячи з цього, розкриття змісту та особливостей консалтингової діяльності є важливим напрямом дослідження нематеріальної економіки, розробки теоретичних засад її державно-правового регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період високого рівня розвитку досягли системні дослідження економіки постіндустріального суспільства, зокрема економіки сфери послуг як її провідної складової. Теоретико-методологічну основу наукових розробок складають праці Д. Белла, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, В. Іноземцева, Є. Тоффлера, Л. Федулової, А. Чухна.

Важливим напрямом економічного аналізу постіндустріальних економічних трансформацій є розкриття сутності, головних ознак і тенденцій формування та розвитку нематеріальної економіки. Теоретичні засади цього напрямку закладено авторами колективної монографії «Нематеріальна економіка» [2].

Різні аспекти консалтингової діяльності — економічні, управлінські, психологічні досліджують А. Громов, Е. Бейч, А. Березний, А. Блінов, П. Блок, В. Верба, Е. Добренькова, М. Зільберман, Ю. Лапигін, С. Шиффман та ін. Але нематеріальна природа консалтингу як складової економіки знань не отримала ще необхідного рівня теоретичного обґрунтування.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття нематеріальної природи економічного консалтингу та обґрунтування на цій основі головних особливостей управління консалтинговою діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Нематеріальна економіка — це система економічних відносин з приводу залучення та використання знань і інформації у виробничих та споживчих цілях індивідів, організацій, суспільства, що складає основу суспільного та людського розвитку в умовах нової економіки знань. Це економіка виробництва, розподілу, обміну та споживання нематеріальних продуктів і послуг, основу якої складають неречові ресурси — знання та інформація. Економічний консалтинг — це підприємницька діяльність професіональних консультантів з надання економічним суб'єктам консалтингових (ділових) послуг, що забезпечує підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності на підставі впровадження досягнень науки, знань і новаторського досвіду в господарську практику. Ресурси, продукт і результат консалтингу є нематеріальними, що дає підстави для його визначення як галузі (складової) нематеріальної економіки.

Консалтинг є сферою нематеріальної економіки: його інтелектуальний продукт — це поради, проекти та розробки, змістом яких є спеціальні і спе-

цифічні знання та інформація, а головні ресурси є інтелектуальними. Розглянемо це детальніше, спираючись на категорії нематеріальної економіки: «нематеріальні ресурси», «нематеріальний капітал», «нематеріальний продукт».

Нематеріальні ресурси як умови та чинники економічної діяльності, що не мають речової форми — це ресурси: а) інформаційні — увесь наявний обсяг інформації в інформаційній системі, весь обсяг знань, відчужених від їх творців, зафіксований на матеріальних носіях і призначений для суспільного використання [3, с. 16]; б) інтелектуальні (знаннєві), до яких належать люди як носії загальних та спеціальних неявних знань, власники людського капіталу, кодифіковані чи формалізовані знання.

Пріоритетними ресурсами консалтингу є ресурси інтелектуальні й інформаційні.

По-перше, ресурсами консалтингу є інтелектуальні трудові ресурси. Це:

– працівники знань (knowledge worker), головним засобом праці яких є специфічні знання, що використовуються у їх професійній діяльності. Зміст їх праці складають такі її характеристики, як професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу інтелектуальної праці і її результату, творчість, спроможність працювати у команді. П. Друкер підкреслює, що на відміну від усіх інших учасників трудового процесу вони самі, причому безроздільно, володіють власними засобами виробництва: інтелектом, пам'яттю, знаннями, ініціативою, особистим досвідом, що належать їм нерозривно та є неявними, «прихованими» [4];

– професіонали знань (knowledge professionals), діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням, передачею (обміном), накопиченням та використанням знань. Для консультантів знання є не тільки ресурсом, а й об'єктом, предметом і результатом професійної діяльності. Професіонали знань є їх інтеграторами, забезпечують рух знань у консалтинговому процесі з моменту їх створення до моменту трансформації у консалтингові послуги, здійснюють накопичення, обмін, зберігання знань.

Робота працівників і фахівців знань поєднує характеристики: а) діяльності з надання послуг (послугової діяльності); б) інтелектуальної праці, результатом якої є інтелектуальний продукт. Зазначені аспекти (інтелектуальний і послуговий) змісту праці у сфері консалтингу обумовлюють такі її відмінності: головними ресурсами трудової діяльності є індивідуальне, організаційне (колективне) і кодифіковане специфічне знання та інформація; професійність, індивідуалізованість і персоніфікованість процесу праці і його результату; творчість; залежність результату праці від здатності клієнтів сприймати і впроваджувати отримані знання у практичній діяльності; культура, репутація.

Інтелектуальними ресурсами консалтингу є об'єкти інтелектуальної власності, що виступають її нематеріальними активами. Інтелектуальна власність — це відносини привласнення — відчуження знань, що здійснюються між їх творцем (творцями) та користувачем (користувачами) з приводу їх продукування, передачі/залучення, обміну, поширення, трансформації, накопичення та ін. Це «пучок правомочностей» щодо знань, прийняття-передавання яких складають основу господарського механізму економіки знань.

Нематеріальним активом консалтингу, поряд з різними майновими і немайновими правами, авторськими правами й об'єктами промислової власності, є накопичена консалтинговою фірмою база знань, що становить підвалини консалтингових технологій. Це наукові розробки і консультаційні методики, навчальні програми, сценарії організаційного консалтингу, консалтингові ноу-хау, організаційно-управлінські новації тощо. Специфічним нематеріальним активом консалтингової фірми є гудвіл (goodwill) — ділова репутація, яка служить найважливішим чинником підвищення (або зниження) оцінки клієнтами консалтингових послуг і консультантів. Як справедливо підкреслює Олівер Д. Харт, репутація може виявитися субститутом матеріальних активів, особливо для таких фірм, зазначені активи яких складно ідентифікувати. Консалтингову фірму, на нашу думку, достатньо точно характеризує таке положення: «Фірма є не що інше, як її репутація щодо вміння справлятися з непередбаченими (або, принаймні, непередбаченими контрактами) обставинами» [5, с. 230].

Інтелектуальні ресурси консалтингової фірми, як об'єкт її інвестицій і фактор створення нової вартості, є інтелектуальним капіталом консалтингу, у складі якого — фірмово-специфічний людський капітал її інтелектуальних трудових ресурсів. Йому притаманна неречова (нематеріальна) природа. Нематеріальний капітал — це будь-які активи організації, що не мають матеріально-речового субстрату (як вимірювані, так і невимірювані), що перебувають у її володінні і використовуються у господарській діяльності для досягнення власних цілей [6]. Це задіяний у матеріальному і нематеріальному виробництві економічний ресурс, який приносить дохід, що перевищує реальні економічні витрати на його використання, та здатний брати участь у виробничому процесі в нематеріальній формі [7]. Нематеріальний капітал консалтингу — це вартість неречових (інтелектуальних) факторів консалтингової діяльності, яка зростає у процесі продукування консалтингових послуг і забезпечує отримання різних форм доходу та вигод.

Інтелектуальні ресурси консалтингу — інтелектуальна праця і нематеріальні активи у процесі консультування трансформуються у консалтинговий продукт, який є інтелектуальним. «Інтелектуальний продукт — результати інтелектуальної, розумової, духовної і творчої діяльності, втілені у відкриттях,

винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, здобутках літератури, мистецтва, музики та ін.» [8, с. 672]. Найважливішою характеристикою консалтингового продукту як інтелектуального є авторство, що зумовлює необхідність специфікації прав власності на продукт інтелектуальної праці консультанта, особливо якщо він є найманим працівником консалтингової фірми.

Зміст консалтингового продукту має сутнісний і результативний рівні. На сутнісному рівні це спеціальні знання й інформація, що одержують інституційне закріплення у професіональних порадах, рекомендаціях, проектах, звітах та ін.; на результативному рівні — потенційна (очікувана) вигода клієнта від використання консалтингових ресурсів у власному бізнесі. «Вигоди — це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта», — пише С. Шиффман, президент корпорації «D. E. I. Management Group», відомий тренер Америки з техніки продажу. Звертаючись до професіональних консультантів, він підкреслює: «Що заощаджує клієнтові гроші? Що робить його бізнес більш продуктивним? Що збільшує прибуток? Що б це не було, це ваш *продукт*. Це і є *вигода*» [9, с. 14]. Саме заради одержання зазначених вигод клієнтами залучаються послуги консультантів.

Взаємозв'язок і взаємозалежність сутнісного і результативного рівнів змісту консалтингового продукту виявляються у тому, що, з одного боку, вигоди, очікувані клієнтом, безпосередньо пов'язані з одержанням і використанням специфічних знань та інформації, які становлять зміст професійної поради. З другого — метою звернення клієнта за допомогою до консультантів є не одержання знань як таких, а на підставі використання останніх досягнення певного результату в бізнесі.

Як бачимо, обидва рівні змісту консалтингового продукту свідчать про його нематеріальну природу. Консалтинговий продукт не має речової форми, незважаючи на можливість використання таких матеріальних його носіїв, як письмові рекомендації, проекти тощо. По-перше, знання, що становлять зміст консалтингового продукту, поділяються на: кодифіковані, які зберігаються і передаються за допомогою носіїв у вигляді текстів, схем тощо та знання, що не відчужені від людини та передаються від консультанта до клієнта. По-друге, очікувані клієнтом вигоди від консультування перетворюються на реальні тільки при впровадженні порад консультанта у практику.

Консалтинговий продукт передається клієнту у процесі надання консалтингової послуги, яка також є нематеріальною. Консалтингові послуги — це професійні дії консультантів, спрямовані на надання допомоги клієнтам у розв'язанні їх проблем. Їм властиві як загальні риси послуг, так і особливості, що відображають специфіку змісту консалтингової діяльності (таблиця).

Загальне й особливе у змісті консалтингових послуг

Послуги	Консалтингові послуги
Нематеріальність	Абсолютна нематеріальність
Невіддільність від джерела	Невіддільність від джерела й одержувача
Нерозривність виробництва і споживання, мінливість якості	Невіддільність від джерела й від одержувача-клієнта, який бере активну участь у консалтинговому циклі
Складність стандартизації	Унікальність як неповторність консалтингової послуги, неможливість її тиражування
Нездатність до зберігання	Можливість одержання в запас
Відсутність передавання прав власності при наданні послуг	Необхідність договірної встановлення правомочностей клієнта щодо використання специфічних знань та інформації, отриманих у процесі консалтингового обслуговування

Консалтингові послуги невідчутні, не є матеріальними об'єктами, хоча можуть мати матеріальний носій (наприклад, консультаційний проект, письмовий висновок, програма тренінгу та ін.). У консалтингових послуг «...немає відчутного вихідного продукту. Відчутний продукт може виникнути тільки як посередник, через який послуга доставляється споживачеві. Наприклад, звіт, у якому пропонується вирішення ділової проблеми клієнта, не є реальним кінцевим продуктом консалтингової послуги; реальним кінцевим продуктом є ідея, описана в цьому звіті» [10, с. 40]. Консалтингові послуги, як вбачається, належать до класу тих, що визначені як «невідчутні дії з невідчутними активами»: вони є абсолютно нематеріальними, що дає підстави для визначення їх як чисті послуги, «в яких матеріальність, відчутність у традиційному смислі є мінімальною...» [11, с. 76]. Придбання суб'єктом господарювання нематеріальної консалтингової послуги спрямовано на отримання ним певного результату, який також є не уречевленим.

У процесі консультування консалтинговий продукт як консалтингова послуга передається клієнту, для якого вони є ресурсами його продуктивної діяльності. Консалтингові ресурси — це особливий вид ресурсів інтелектуальних, використання яких господарюючими суб'єктами забезпечує досягнення ними поставлених економічних цілей, виступає чинником ефективності і конкурентоспроможності. Зміст консалтингових ресурсів становлять інституційно закріплені і передані в консультативній формі спеціальні і специфічні знання й інформація. На мікроекономічному рівні вони є фактором формування і розвитку: а) інтелектуального капіталу співробітників фірми-клієнта у формі фірмово-специфічного людського капіталу [12, с. 115],

оскільки консалтинг має навчальний ефект; б) інтелектуального капіталу фірми, що становить «... людський капітал співробітників і різні форми нематеріальних активів, що фіксують знання й професійні вміння» [13, с. 17].

На макроекономічному рівні консалтингові ресурси служать невід'ємною частиною інтелектуального потенціалу суспільства.

Аналіз категорій, що розкривають зміст консалтингової діяльності: «інтелектуальні ресурси консалтингу», «інтелектуальний капітал консалтингу», «консалтинговий продукт», «консалтингова послуга», «консалтингові ресурси», дає підстави для висновку про його належність до нематеріальної економіки (рисунок).



Рис. Консалтинг як складова нематеріальної сфери економіки знань

Висновки. Консалтинг є складовою нематеріальної економіки і це повинно бути всебічно ураховано при розробці теоретичних засад управління консалтинговою діяльністю.

По-перше, управління консалтинговою діяльністю — це управління рухом знань і інформації у процесі консультування. Його головним об'єктом є знання, які: 1) є невід'ємними від працівників і фахівців знань як власників фірмово-специфічного людського капіталу консалтингу; 2) складають зміст

нематеріальних активів, що формують інтелектуальний капітал консалтингу. Виходячи з цього, управління рухом знань охоплює такі головні види діяльності, як-то управління: одержанням знань, зокрема їх придбанням і внутрішньофірмовим продукуванням; трансформацією отриманих індивідуальних знань у колективне знання й елементи структурного інтелектуального капіталу консалтингу, явних знань у неявні і останніх у явні; внутрішньофірмовим передаванням знань, обміном знаннями; використанням знань; їх зберіганням і накопиченням. У цілому управління знаннями спрямовано на досягнення кінцевої мети їх інтеграції у консалтинговій діяльності — втілення знань у консалтингові послуги.

По-друге, критерієм визначення ціни консалтингової послуги повинна бути цінність для клієнта отриманих ним у процесі консалтингового обслуговування знань і інформації, що становлять зміст професійної поради, рекомендації проекту та ін. Доцільним є застосування ціннісної моделі ціни консалтингової послуги, складником якої є плата за вигоди клієнта від використання послуги, цінність якої вища, ніж у конкурентів. Для фірм — лідерів консалтингового ринку ціннісна модель ціни включає інтелектуальну ренту як додатковий прибуток, фундамент якого становить володіння ними найбільш якісними і продуктивними інтелектуальними ресурсами, що забезпечує їм та їх послугам найвищий рівень репутації і інноваційності. Слід підкреслити, що рента знань, які є невіддільними від організацій або особистостей, виникає як реалізація природної монополії (виключного права) на об'єкти інтелектуальної власності при виникненні нового знання, його втіленні в інноваціях [14, с. 31]. Інтелектуальна рента у сфері консалтингу належить до квазірентних доходів, отримання яких не пов'язано з використанням невідтворюваних природних ресурсів. Це доходи від відтворюваних інтелектуальних ресурсів, які монополюють лідери консалтингу.

По-третє, двоїстість праці у сфері консалтингу (інтелектуальна послугова діяльність) повинна бути урахована при розробці заходів з її організації та мотивації. Управління інтелектуальними трудовими ресурсами консалтингу повинно базуватися на системі внутрішньофірмового стимулювання інтелектуальної праці, що реалізує специфічні функції її оплати: а) закріплення (збереження) глибоко спеціалізованих інтелектуальних трудових ресурсів консалтингу; б) капіталотворюючої функції, що відбиває взаємозв'язок інтелектуальних трудових ресурсів консалтингу і фірмово-специфічного людського капіталу як головної складової інтелектуального капіталу консалтингу.

По-четверте, необхідним є договірне встановлення правомочностей консультанта і клієнта щодо використання специфічних знань та інформації, переданих-отриманих у процесі консультування, що є основою специфікації прав інтелектуальної власності на консалтинговий продукт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–32.
2. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2014. – 404 с.
3. Годин В. В. Управление информационными ресурсами: [17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»] / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
4. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zadachi.org.ru/?n=140556>.
5. Харт О. Д. Неполные контракты и теория фирмы / Оливер Д. Харт // Природа фирмы ; [под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера; пер. с англ. М. Я. Каждан]. – М. : Дело, 2001. – С. 206–236.
6. Рожков Г. В. Генезис инновационной экономики в России [Електронний ресурс] / Г. В. Рожков ; под. ред. С. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступу: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>.
7. Гридина С. И. Нематериальный капитал в современной структуре общественного производства [Електронний ресурс] / С. И. Гридина. – Казань, 2005. – Режим доступу: <http://www.dslib.net/econom-teoria/nematerialnyj-kapital-v-sovremennoj-strukture-obwestvennogo-proizvodstva.htm>.
8. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Вид. центр «Академія». – 2000. – Т. 1. – 864 с.
9. Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НИРО, 2004. – 188 с.
10. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / [Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С. Рассел, Роберта Г. Мердик] ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
11. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика : [учеб. пособие] / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
12. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда / Шервин Розен // Природа фирмы ; [пер. с англ. М. Я. Каждан]. – М. : Дело, 2001. – С. 112–134.
13. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : [монография] / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
14. Макаров В. Интеллектуальная собственность: правовые и экономические вопросы формирования / В. Макаров, А. Козырев, Г. Микерин // Рос. экон. журн. – 2003. – № 5, 6. – С. 14–36.

Стаття надійшла до редакції 10.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. A. Grytsenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

КОНСАЛТИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрыта нематериальная природа ресурсов и услуг экономического консалтинга. Доказано, что консалтинг является отраслью нематериальной сферы экономики знаний. Определены особенности управления консалтинговой деятельностью, обусловленные ее нематериальной природой.

Ключевые слова: экономический консалтинг, нематериальная экономика, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальный продукт, консалтинговые услуги.

O. S. MARCHENKO

Doctor of Economic Sciences, professor, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

CONSULTING AS A COMPONENT OF INTANGIBLE ECONOMY

Problem setting. Consulting in the field of economy and management as an institutional integrator of special and specific knowledge, which provides their production, transfer, implementation in an economic activity and conduces to the accumulation of intellectual capital of a human, a firm, a society, is a component of the intangible economy. Hence, the disclosure of the sense and peculiarities of a consulting activity is an important direction of the intangible economy research and the development of theoretical frameworks of its state and legal regulation.

Recent research and publications analysis. The disclosure of the sense, the main features, and tendencies of formation and development of the intangible economy is an important direction of economic analysis of post-industrial economic transformations. The authors of a collective monograph «Intangible economy» have set down the theoretical basis of this direction. Nevertheless, the intangible nature of consulting as a component of knowledge economy has not been sufficiently examined.

Paper objective. The paper objective is to disclose the economic consulting intangible nature and to substantiate the main peculiarities of consulting activity management.

Paper main body. Intellectual resources of consulting are intangible, since they contain knowledge and information. The intangible nature is inherent to intellectual capital of consulting comprising firm and specific human and structural capital. A consulting product is intangible. It contains only knowledge and information. Since consulting services are absolutely intangible, there is a reason to define them as net services.

Conclusions of the research. Consulting is an intangible component of the economy. This aspect should be comprehensively taken into account in the process of development of the consulting activity management theoretical basis. The main measures include the knowledge management system implementation, the application of the axiological approach to the determination of a consulting service price, the specification of ownership rights for a consulting product, the application of a capital-creating function of the consultant salary.

Short Abstract to an article
CONSULTING AS A COMPONENT
OF INTANGIBLE ECONOMY

Abstract. The intangible nature of resources and services of economic consulting has been considered. The author has proved that consulting is a field of the intangible sector of knowledge economy. The author has determined peculiarities of consulting activity management stipulated by its intangible nature.

Key words: economic consulting, intangible economy, intellectual resources, intellectual product, consulting services.

УДК 330.342

Л. В. НЕЧИПОРУК

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: econom_theory@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-0876-8861



ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ¹

У статті подано аналіз мережевої економіки як якісно нової форми економічного порядку та діяльності, що здійснюється за допомогою електронних мереж. Проаналізовано властивості мережевої економіки, серед яких: комплементарність і стандартизність, зовнішні мережеві ефекти, ефект пастки, економія на масштабі виробництва.

Встановлено, що в умовах мережевої економіки особливого значення набуває інтелектуальна власність, яка пояснюється інтелектуалізацією власності, що спричиняє істотні зміни в усій економічній системі постіндустріального суспільства.

Ключові слова: мережева економіка, глобалізація економіки, інтелектуальна власність.

JEL Classification: O 10

Постановка проблеми. Головною закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, яка сприяє формуванню глобальних мереж у різних сферах економіки та супроводжується деформацією пропорцій між реальним та фінансовим капіталом, що серед іншого обумовлено концентрацією та перенакопиченням фінансових ресурсів у мережевих структурах ТНК. Отже, глобалізація надає сучасному господарству нових якісних рис,

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

серед яких — формування мережевої економіки, яка й потребує комплексного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мережева економіка (networked economy) — це відносно нове поняття, зі змістом якого науковці продовжують визначатися. По-перше, мережева економіка — це якісно нова форма економічного порядку, яка починає витісняти ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві. За визначенням А. А. Гриценка, «якщо в ієрархічній структурі елементи системи перебувають на різних рівнях і мають різний статус, то в мережевій — вони є рівнорівневими і рівноправними» [1]. По-друге, мережева економіка — це діяльність, що здійснюється за допомогою електронних мереж. Слід зазначити, що в науковій літературі можна зустріти різні визначення поняття «мережі»: від трактування його як синоніму поняття «стратегічні альянси», «скупчення», «спільні підприємства», «промислові райони» тощо [2] до дефініції його як комплексу взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст кожного з яких залежить від характеру певної мережевої структури [3].

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування головних особливостей та структури мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Слід зауважити, що мережева економіка ґрунтується на виробництві та розподілі мережевих благ, корисність яких виявляється виключно через мережеві зв'язки, властивостями яких є: елементарність, стандартність; мережеві зовнішні ефекти; ефекти пастки (lock-in-effect), економія на масштабі виробництва (таблиця).

В умовах мережевої економіки змінюється характер праці. Праця дедалі більше стає всезагальною. За висновками А. А. Гриценка, теоретичною основою розуміння всезагальної праці є концепція спільно-розділеної діяльності. Розвиток відносин розділності втілюється в поділі праці, приватної власності та інститутах ринку, а відносин спільності — у кооперації й усупільненні праці, суспільної власності та інститутах держави. За умов виникнення питання про внесок окремого вченого в цей всезагальний результат, його потрібно вирішувати не на принципах приватної власності на інтелектуальний продукт, а на принципах всезагальної власності як історичної форми спільно-розділеної власності, в якій приватна власність є лише однією із складових складнішої системи відносин присвоєння [4, с. 6].

Ми поділяємо позицію С. В. Степаненка та Л. І. Яковенко, які визначають, що зміни в окремих елементах системи відносин власності, спричинені переходом до новітнього сектору економічної системи постіндустріального суспільства, для позначення якого в літературі широко застосовують два терміни: «knowledge economy», тобто економіка, заснована на знаннях, або... «економіка знань», та «information economy», тобто економіка, що ґрунтується на інформації, або... «інформаційна економіка».

Властивості мережевої економіки [4, с. 9]

Властивості мережевої економіки	Комплементарність і стандартність	Характеристики мережевого блага уможливають взаємодію і комунікації з іншими учасниками мережі, а також значно розширюють можливості використання блага
	Зовнішні мережеві ефекти	Із залученням кожного додаткового суб'єкта до мережі її цінність значно збільшується для інших учасників. За об'єднання маленьких локальних мереж в одну різко зростає їх цінність. Нарощування цінності та зростання мережі після досягнення нею критичної маси відбувається експоненціально (швидкість зростання величини пропорційна значенню самої величини)
	Ефект пастки	Стандартність і комплементарність мережевих благ роблять залежними своїх споживачів від певного стандарту і мережі. У деяких випадках такий стан речей може призвести до того, що буде використано не найефективніший і не найкорисніший стандарт для даного споживача. Цей ефект сприяє розвитку мережі зсередини, тому що споживачі, які не можуть від неї відмовитися, починають її вдосконалювати і розвивати
	Економія на масштабі виробництва	Цей ефект діє також за виробництва ординарних благ, але у випадку з мережевими благами він виявляється набагато ефективніше: витрати на виробництво першої одиниці такого блага є значно вищими, ніж наступних. Електронні та мережеві технології знижують витрати копіювання дигітальної інформації майже до нуля

Ураховуючи, що першорядним фактором виробництва мережевої економіки є інформація та знання, а основою сталого розвитку економічної системи є інформаційно-цифрові технології, то серед основних умов її формування та розвитку слід виокремити:

– розвиток і поширення Інтернет-технологій (умовою існування мережевої економіки є інформаційно-комунікативне середовище, яке створене та підтримується глобальною мережею Інтернет);

– наявність у критичної маси економічних агентів і відповідної інфраструктури, яка робить можливою їх діяльність. Мережеве збільшення віддачі створюється всією мережею і розподіляється в ній між усіма. Агенти, користувачі, конкуренти разом створюють цінність мережі, хоча результати збільшення віддачі можуть бути розподілені нерівномірно між ними;

– нові інструменти (можливість виникнення яких обумовлена глобальними комунікаціями) для реорганізації форм спільної діяльності людей, що використовуються для розробки принципів мережевої організації;

Це зростання ефективності різноманітних видів економічної інфраструктури через використання можливостями Інтернет-технологій, що обумовлює модернізацію інфраструктури економіки і створення мережевих інституційних структур [5, с. 40–45]. М. Кастельс у роботі «Становлення суспільства мережевих структур» виділяє різні види мереж (мережа глобальних фінансових потоків, мережа засобів масової інформації тощо) та формулює специфічний закон мережевих структур, відповідно до якого відстань (або інтенсивність і частота взаємодії) між двома точками (або соціальними станами) коротша, коли вони обоє виступають як вузли в тій чи іншій структурі, ніж тоді, коли вони не належать до однієї й тієї ж мережі [3].

Процеси глобалізації супроводжуються розвитком різних мереж та інформаційних технологій, що, у свою чергу, стимулює віртуалізацію фінансового капіталу (існування його в комп'ютерних мережах) [6, с. 210]. Віртуальний фінансовий капітал відірваний від матеріального виробництва, він існує у сфері трансакцій, має свій особливий зміст, а саме: є принципово мобільнішим у часі та просторі порівняно з іншими формами капіталу; має зв'язок з конкретним суб'єктом, з конкретним станом у соціальному просторі-часі лише за формою власності та може змінювати свого власника швидко і часто, що й здійснюється постійно на фінансових ринках.

Таким чином, хоча віртуальний капітал-гроші як світова супермережа може бути приватизований обмеженим колом приватних осіб, проте цілком не може бути контрольований ними, що обумовлено неорганізованістю та наявністю суперечностей серед власників корпоративно-мережевого ринку.

За визначенням вітчизняних науковців внутрішні властивості глобального фінансового ринку, серед яких: «1) міжнародні масштаби здійснення угод і, відповідно, транскордонне переливання капіталу; 2) діяльність транснаціональних банків, фінансово-промислових груп, інвестиційних фондів і компаній, пенсійних і страхових фондів, глобальних транснаціональних корпорацій як суб'єктів ринку; 3) доступність для інвесторів і позичальників; 4) безперервність процесів інвестування, кредитування, торгівлі валютою та цінними паперами; використання глобальних електронних мереж — є факторами економічного розвитку, оскільки кожна з них сприяє зростанню обсягів залучення інвестиційних ресурсів» і впливає на інші параметри [7, с. 83–84].

Тією мірою, у якій мікро- та макроекономічні параметри національних господарських систем (обсяги та напрями інвестицій, маркетингова стратегія, напрями росту, структурні зрушення в національних господарських системах і у світовому розподілі праці, рівень та динаміка інфляції) формуються під впливом кон'юнктури фінансових ринків, на яких домінує обмежене коло конкуруючих між собою фінансових ТНК («павуків»), які ство-

рюють віртуальні фіктивні мережі, що взаємоперетинаються, у світі розгортається фінансова глобалізація (глобальна гегемонія віртуального фіктивного капіталу) [6, с. 270].

Головним ризикоутворюючим фактором економічної системи в умовах глобалізації визнають поширення ознак ринкової економіки як самоорганізуючої системи на все світове господарство, а другий тип ризиків глобалізації пов'язують з мережевими структурами фінансових і організаційних систем, а саме: несиметричним розподілом інформації, яка лише на перший погляд є надмірною, а в реальній дійсності доступна не для всіх і поширюється нерівномірно. До того ж слід зазначити, що інформація між вузлами мережевої системи (фінансовими центрами) обертається в режимі реального часу, внаслідок чого порушення в одній частині системи миттєво поширюється на всю систему.

Виникає парадокс: участь в інформаційно-фінансовій системі за умов недостатності інформації обумовлює нестійкість розвитку та кризи, а неучасть позбавляє надії на розвиток у межах ринкової економіки [8].

Зростання ролі інформації та знань як новітніх об'єктів власності, перетворення їх на важливий ресурс виробництва призводить до ускладнення соціальної структури суспільства, формування нової соціальної верстви власників знань та інформації, які знають, як розподілити знання для виробництва, використовують знання та інформацію у своїх інтересах, для задоволення власних різноманітних потреб [5, с. 59–60]. На думку П. Дракера, у суспільстві з домінантою знань провідними групами будуть працівники знань (knowledge workers), адміністратори знань (knowledge executives), професіонали знань (knowledge professionals), підприємці знань (knowledge entrepreneurs) [9, с. 94].

В умовах мережевої економіки особливого значення набуває інтелектуальна власність, що науковці пояснюють інтелектуалізацією власності, яка спричиняє істотні зміни в усій економічній системі постіндустріального суспільства (поряд із сервісизацією та інформатизацією економіки) [10, с. 224]. Процеси інтелектуалізації, що охоплюють відносини власності та поширюються на функціонування економічної системи загалом, повністю реалізуються лише в умовах розвиненого ринку об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), специфіка функціонування якого полягає у входженні в нього не власне продуктів інтелектуальної діяльності, а лише окремих прав на них. Відповідно вартість цих продуктів розглядається як вартість прав, а об'єктами купівлі-продажу стають охоронні документи, що підтверджують право на використання об'єктів інтелектуальної власності [10, с. 146].

Ураховуючи зазначене зауважимо, що зміни відносин власності відбуваються в умовах формування постіндустріальної економіки, і вони є такими:

- об'єкти власності — поширення неречових об'єктів у формі інтелектуальної та віртуальної власності;
- суб'єкти власності — поява нових суб'єктів — власників інформації та знань;
- співвідношення між різними типами, формами та видами власності, плюралізм форм та видів власності;
- структура власності — зменшення абсолютного та переважання часткового привласнення [10, с. 59].

Посилаючись на те, що переважним фактором виробництва мережевої економіки є інформація та знання, та враховуючи особливості трансформації відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки [10, с. 163–164], пропонуємо визнавати такі особливості інтелектуальної власності в умовах мережевої економіки:

1. Система відносин власності зазнає суттєвих трансформацій, що виражається у:

а) зміні об'єктів власності (ними стають нематеріальні — інтелектуальні та віртуальні субстанції) та суб'єктів власності (власники інтелектуальних ресурсів при поширенні їх інституціоналізації та деперсоніфікації);

б) зменшенні абсолютного і переважанні часткового привласнення, розшаруванні прав власності та поширенні багатоманіття форм і видів власності.

2. Реалізація функцій володіння, користування і розпорядження має свої особливості щодо таких об'єктів інтелектуальної власності, як інформація та знання.

Функція володіння знаннями повною мірою реалізується лише їх носієм, тоді як інтелектуальне володіння інформацією може доповнюватися володінням матеріальним носієм цієї інформації та реалізуватися широким колом суб'єктів.

Користування знаннями та інформацією, витягнення з них корисних властивостей здійснюється через інтелектуальну працю і є індивідуальним актом з огляду на суб'єктивність процесу мислення.

Функція розпорядження знаннями для суб'єкта полягає у можливості їх об'єктивувати, перетворити на інформацію, розпорядження якою здійснюється без її відчуження шляхом поширення в мережі.

3. Інтелектуальна власність може перебувати як в особистій, так і приватній формі, тобто використовуватися індивідом для задоволення своїх потреб або для власного збагачення. Внесок окремого вченого у всезагальний результат в мережевій економіці слід визначати не на принципах приватної власності на інтелектуальний продукт, а на принципах всезагальної власності як історичної форми спільно-розділеної власності.

Висновки. Закономірністю світового суспільно-економічного розвитку є глобалізація, яку розглядають як єдність двох процесів: глобалізації ринків (ресурсів, товарів та послуг) та глобалізації економічних форм (тобто формування транснаціональних операторів, збільшення організаційних структур економіки, утворення глобальних мереж). Глобалізація економіки сприяє виникненню якісно нової форми економічного порядку — мережевої економіки, яка починає витісняти ієрархічні та ринкові форми з обслуговування економічних відносин у суспільстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гриценко А. А. Иерархические и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А. А. Гриценко // Науч. тр. Донец. нац. тех. ун-та. Серия: экономическая. – Вып. 31–7 (117). – 2007. – С. 51.
2. Заратьєгу Й. М. Промислові райони Альфреда Маршала. Повторний візит. Частина I [Текст] / Й. М. Заратьєгу // Проблеми й перспективи управління в економіці. – 2004. – № 2. – С. 59–68.
3. Кастельс М. Становление общества сетевых структур [Електронний ресурс] / М. Кастельс. – Режим доступу: <http://www.archipelag.ru>.
4. Формування інформаційно-мережевої економіки / А. Гриценко, Є. Песоцька // Економ. теорія. – 2013. – № 1. – С. 5–19.
5. Степаненко С. В. Трансформація відносин власності в умовах формування постіндустріальної економіки / С. В. Степаненко, Л. І. Яковенко. – Полтава : Скайтек, 2009. – 187 с.
6. Бузгалин А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – Изд. 2-е, стереотип. – М. : Едиториал УРСС, 2007. – 512 с.
7. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / за заг. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2005. – 320 с.
8. Думная Н. Н. Риски финансовой глобализации / Н. Н. Думная // Бизнес-академия. – 2002. – № 7. – С. 2–4.
9. Drucker P. F. The Post-Capitalist World / P. F. Drucker // The Public Interest. – 1992. – № 109. – Р. 90–111.
10. Степаненко С. В. Інтелектуалізація економіки як ознака постіндустріального суспільства / С. В. Степаненко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації : всеукр. наук.-практ. конф., 19–20 травня 2005 р.: матеріали. Т. 1. – Полтава : Скайтек, 2005. – С. 224–226.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Т. М. Камінська, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — T. M. Kaminska, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Л. В. НЕЧИПОРУК

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье дан анализ сетевой экономики как качественно новой формы экономического порядка и деятельности, осуществляемой с помощью электронных сетей. Проанализированы свойства сетевой экономики, среди которых: комплементарность и стандартность, внешние сетевые эффекты, эффект ловушки, экономия на масштабе производства. Установлено, что в условиях сетевой экономики особое значение приобретает интеллектуальная собственность, как объясняется интеллектуализацией собственности, которая влечет за собой существенные изменения во всей экономической системе постиндустриального общества.

Ключевые слова: сетевая экономика, глобализация экономики, интеллектуальная собственность.

L. V. NECHYPORUK

Doctor of Economic Sciences, professor, professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THEORETICAL ASPECTS OF NETWORK ECONOMY FORMATION

Problem setting. Globalization conducing to the formation of global networks in different economic areas is the main consistency of the world social and economic development. The modern economy obtains new qualitative characteristics, namely the network economy formation, which should be comprehensively researched. This stipulates the topicality of the problem.

Recent research and publications analysis. Different aspects of the network economy have been researched by many domestic and foreign scholars, among which are M. Castells, V. Haets, A. Hrytsenko, P. Drucker, Ye. Pesotska, S. Stepanenko, L. Yakovenko etc.

Paper objective. The article purpose is to analyze the network economy as a qualitatively new form of an economic order and activity, which functions on the basis of electronic networks.

Paper main body. The author proves that the main risks of an economic system under conditions of globalization is the expansion within the whole world economy of market economy properties as self-organized systems and network structures of financial and organizational systems, which are characterized by the non-symmetric distribution of information. The author mentions that information between nodes of a network system (fi-

nancial centers) circles in the real time regime. Consequently, disturbances in one part of a system immediately expand within the whole system.

Conclusions of the research. Globalization is a consistency of the world social and economic development. It is considered as a unity of two processes: globalization of markets (resources, goods, and services) and globalization of economic forms (formation of transnational operators, increase of organizational structures of the economy, and global network formation). Globalization of the economy conduces to the emergence of the qualitatively new form of an economic order — the network economy, which begins to displace hierarchic and market forms related to servicing economic relationships in the society.

Short Abstract to an article

THEORETICAL ASPECTS

OF NETWORK ECONOMY FORMATION

Abstract. The author analyzes a network economy as a qualitatively new form of an economic order and activity, which functions on the basis of electronic networks. Properties of the network economy, namely complementarity, commonality, external network effects, a trap effect, economies of scale, are considered.

The author determines that under conditions of the network economy the intellectual property obtains an especial role. This is explained by the intellectualization of property that causes significant changes within the whole economic system of the post-industrial society.

Key words: network economy, globalization of economy, intellectual property.

УДК 378.4

В. В. БРОНИЦКАЯ

кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры
экономической теории
Национального юридического
университета
имени Ярослава Мудрого, Харьков
e-mail: econom_theory@ukr.net



ПРЕВРАЩЕННЫЕ ФОРМЫ ДУХОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК СЛЕДСТВИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ¹

Обосновано, что превращенные формы духовного производства, которые являются следствием противоречий социально-экономической системы, в условиях глобализации особенно активно воспроизводятся и создают проблемы для формирования экономики знаний. Раскрыто, что формирование противоречий происходит под воздействием эндогенных и экзогенных факторов.

Ключевые слова: духовное производство, превращенные формы, информационное отчуждение, экономика знаний, ноосфера.

JEL Classification: O 10.

Постановка проблемы. Постиндустриальную экономику в общественной науке принято рассматривать как систему, с одной стороны, образованную на базе развитой индустрии, с другой стороны, как базу или ступень для образования экономики знаний. Но то, что в реальности представляет собой постиндустриальная экономика развитых стран, к сожалению, далеко не всегда прямой вектор развития, соответствующий марксистскому тезису о превращении науки в непосредственную производительную силу, а зачастую окольный путь, минующий как дальнейшее развитие промышленности, так и отдаляющий экономику знаний, сужающий ее базу. Почему это так возможно

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961)

понять исследуя социально-экономическое содержание и противоречия духовного производства, которое в современных условиях все более определяет общественное воспроизводство.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами духовного производства и постиндустриального общества занимались и занимаются такие исследователи, как А. Бауэр [1], А. Гальчинский [2], А. Гриценко [3], А. Колот [4], А. Панарин [5; 6], А. Субетто [7], В. Тарасевич [8; 9] и многие другие. Однако в силу динамичности процессов, сложности и многовекторности темы, даже глубокие системные исследования не могут быть исчерпывающими.

Формулирование целей. Целью статьи является исследование некоторых аспектов социально-экономического содержания и противоречий духовного производства, все более определяющее в современных условиях общественное воспроизводство, раскрытие содержания и природы превращенных форм духовного производства.

Изложение основного материала. Через выделение в деятельности духовного производства — создания продукта новой информации на уровне особенного или всеобщего, можно обозначить тенденцию к формированию различных видов информационного отчуждения и присвоения.

Информационное отчуждение и присвоение могут быть индивидуальными и массовыми, сознательными и внесознательными, прямыми и непрямыми, институционализированными различным образом и в разной степени, внешне- и внутреннеобусловленными, комплексным целостным и фрагментарным, касаться различных видов информации — дискрептивной (объясняющей) и прескрептивной (предписательной). Под влиянием глобализации, выраженной постмодерном, преобладает нецелостное информационное присвоение с выхолащенными компонентами духовности. Производство знаниеотчуждающей информации в совокупности с высоким уровнем развития технологий позволяет интенсивно проводить информационное массовое отчуждение, институционализированное в средствах массовой информации, поп-культуре, системе образования и т. д. Таким образом, противоречие духовного производства между превращенными и свободными его формами проявляется и как обострение противоречия между многоуровневым и разноплановым информационным присвоением и отчуждением различных индивидуальных и коллективных субъектов и объектов, что обуславливает различные их роли в общественном воспроизводстве. Во многом информационное отчуждение, его степень зависит от места в иерархии глобализации и глобализма. В тех странах, которые выступают более объектами глобализма, чем субъектами, информационное отчуждение в обще-

стве ведет к интеллектуальному и знаниевому отчуждению. Обострившееся базовое противоречие духовного производства между свободными и превращенными формами проекцией отражает глобальное противоречие между необходимостью сохранения человечества (как физически, так и идентично) и наращиванием расчеловечивающих тенденций и механизмов, производимых превращенными формами духовного производства. При этом формируется антидуховный мультипликатор, когда действия или заказы глобальных субъектов глобализма производят самовоспроизводящуюся в расширенном масштабе расчеловечивающую деятельность. Преодолением этой тенденции может стать только развитие свободных форм духовного производства и через целостное информационное присвоение, формирование целостных субъектов духовного производства, однако это предполагает не только институциональное перестроение духовного производства, но и значительное изменение общественного воспроизводства.

Существуют принципиальные различия между информационным обществом, в котором фактором и условием производства выступают как информация, так и знания, но продуктом, в основном, информация, при этом знаниеотчуждающая преимущественно, в то время как в экономике знаний — знания являются и главным продуктом производства. При экономике знаний происходит расширенное воспроизводство и качественно, и количественно целостных субъектов духовного производства, в то время как в информационном обществе под влиянием глобализма транснационального капитала происходит концентрация и централизация интеллектуального капитала для использования его преимущественно в превращенных формах духовного производства. Экономика знаний не может быть создана на базе развития информационного общества при существующей форме глобализма. Необходима переориентация духовного производства на знаниесозидающую деятельность и духовное воспроизводство человека. Целостный характер духовного производства проявляется при функционировании его в системе хозяйствования всего общественного воспроизводства как хозяйственной деятельности — целостной с интегрально взаимосвязанными элементами, имеющий созидательный осознанный перспективный характер, направленной на гуманное ноосферное строительство.

Для Украины и развитых постиндустриальных государств необходимо учитывать при проведении стратегической социально-экономической политики как внутреннюю логику социально-экономического развития, так и логику развития социоприродного. Это означает максимальную ноосферизацию духовного производства и всего общественного воспроизводства, переход к долгосрочному планированию и кооперации в интересах общественного, а не частного капитала. Постановка цели социально-экономического развития

как ноосферизм — духовный ноосферный социализм и движение к этой цели является условием сохранения человечества, и физического, и его самостоительности.

Глобальные противоречия, проявляющиеся в противоречии между свободными и превращенными формами духовного производства, между необходимостью становления целостного знания и ростом знаниеотчуждающей информации, между объективными логиками социоприродного и социально-экономического развития и субъективными интересами глобального капитала, между необходимостью очеловечивания материального производства духовным и реальным отчуждением от него. Отчуждение от материального производства осуществляется посредством перенесения индустриального производства за пределы стран постиндустриального ядра. Конвергенция духовного и материального производства осуществляется в свободных и превращенных формах духовного производства, и, в зависимости от этого, приводит либо к повышению качества потребительной стоимости, одухотворению материального производства, слиянию духовной и материальной деятельности, снятию противоречия между воспроизводством человека, как самоценности, и человека, как фактора производства, либо к ухудшению потребительной стоимости, ее дематериализации и виртуализации, фрагментации и отчуждению человека в процессе труда, отчуждению человека от труда, расчеловечивающему изменению структуры общественных и индивидуальных потребностей.

Информационное отчуждение, которое может иметь прямой и опосредованный характер, различную степень институализации и массовости, быть тотальным или затрагивать только определенные виды информации при современных технических возможностях и концентрации капитала достигает в современных условиях угрожающих масштабов. Поскольку осуществляется информационное отчуждение на разных этапах социализации субъектов духовного производства через информационное замещение, информационное вменение, деструктивно влияющие на возможность формирования целостного субъекта духовного производства, для нормального воспроизводства человеческого капитала необходим серьезный контроль средств массовой информации и всего информационного пространства. В рамках задач экономической безопасности, в которой наибольшую актуальность приобретает духовная безопасность, одной из наиболее важных является качество контроля информационного пространства, зависящее от соотношения информации культуры и информационных шлаков. Защитными механизмами от информационного отчуждения выступают как развитие свободных форм духовной деятельности и воспроизводство культуры, так и создание адекватных экономических механизмов, позволяющих воспроизводить человеческий, социальный, культур-

ный и духовный капитал. Целостное мировоззрение и устойчивые способности к саморазвитию должны выступать обязательными продуктами системы образования. Образовательная экономика предполагает повсеместный переход к обязательному высшему, а в последствии к сколь угодно высокому уровню образования, доступному всем без исключения, осуществляющемуся на бесплатной основе и являющемуся основой высокой социальной мобильности. Но главное свойство образовательной экономики — постоянный процесс созидания и воспроизводства соборного интеллекта. Поскольку взаимосвязанные исследования духовного производства и качества формирующейся постиндустриальной системы являются очень сложными и многомерными, в них остаются не охваченные анализом поля. Духовное производство, определяющее экономическое развитие и определяемое не только социально-экономической системой, но и целым спектром надсоциальных факторов является средоточием противоречий, не только в качестве потенциального источника развития, но и в качестве очень сложно преодолимых препятствий внутреннего развития, и развития постиндустриальной экономики.

Безусловно, развитие постиндустриальных отношений может осуществляться тогда, когда из индустриальных высвобождается значительное количество труда, и, в этом смысле, развитость западной индустрии — физическая реальность. Однако постиндустриальные отношения могут развиваться по различным сценариям, не только в увязке с практикой, но и в виртуальном пространстве, в соответствии с новыми реалиями международного разделения труда. Международное разделение труда, когда оно связано с преимуществом каждой из стран одного иерархического порядка, не приводит к негативным последствиям ни одну из сторон, в то время как иерархическое разделение на сырьевые, индустриальные и постиндустриальные страны создает негативные последствия не только для сырьевых, но и для постиндустриальных стран, и тормозит развитие всего человечества. Выиграв от использования дешевой рабочей силы и сырья, перенеся производство в Азию, транснациональный капитал развитых стран в значительной степени утратил стимул к дальнейшему наращиванию фундаментального верифицируемого знания, связанного с реальным, а не виртуальным развитием.

Предметно-деятельностный подход на основе совместно-разделенной деятельности, который позволяет ребенку активно осваивать предметный мир и опредмеченный в нем общественно-человеческий разум с его логикой, у взрослого продолжает играть значительную роль, даже притом, что по мере взросления формируется и абстрактное мышление, позволяющее оперировать символическими, идеальными предметами [3, с. 4]. Соответственно, значительная часть практических задач наиболее успешно решается там, где эти задачи задаются самой практикой и реализуются вне отрыва от нее. Создание

научно-производственных комплексов на Западе с университетскими центрами в большей степени способствуют реальному развитию, но существуя в отрыве от массового производства, или производств обслуживающих существенные потребности масс не реализуют в полной мере потенциал движения к экономике знаний как системному, а не локальному проекту. Кроме этого, источники финансирования и заказчики во многом определяют расчеловечивающее влияние ряда исследований. Для поддержания глобального империализма, его паразитарной, ростовщической сути, исследования по способам манипуляции сознанием, бесструктурных управленческих схем занимают основное место.

Информационная потребность в человеке — одна из наиболее значимых по сути, находящаяся на втором месте после потребности дышать. Лишенный контакта с окружающей средой посредством всех каналов связи (ощущений, зрения, слуха), человек после краткой эйфории начинает впадать в панику. Естественно, что не вся информация из окружающей среды воспринимается и обрабатывается сознанием. Не вся информация, которая воспринимается сознанием, становится знанием. Знания и методология их получения, соотношение сознательного и бессознательного в восприятии и пользовании информацией, каналы, которые задействованы в этом процессе, обусловленные биологией и социализацией (аудильные, кинестетические, визуальные и т. д.) определяют формирование и развитие человека наряду с качеством информационной среды. Общей негативной тенденцией информационной сферы является возрастание информационных шумов и шлаков, которые воздействуют на человека, вне зависимости научился он сознательно от них абстрагироваться или принимает с той или иной эмоциональной реакцией. Кроме этого возрастает количество информационных продуктов, которые, занимая оперативную память, не становятся системным знанием в долговременной, потенциально неограниченной памяти. Знание, таким образом, не функционирует в динамической социальной системе, а используясь в превращенных формах духовного производства или в превратном секторе (А. Бузгалин) приводит к различным формам информационного отчуждения, в том числе не только у пользователей такого информационного продукта, но и самого субъекта знаний, который функционирует в этом секторе.

На первый взгляд очевидно, что пользователи «стрелялок» или компьютерных игр он-лайн, загружая свою оперативную память шлаком, не становясь системным знанием долговременной, деградируют, но не всегда очевидно почему это и деградация для создателя подобного продукта. Ведь вне зависимости от того, индивидуальный это субъект или коллективный, ему необходимо очень хорошо разбираться в кибернетике, психологии, компью-

терной технике, обладать креативным потенциалом. Однако для создателя этих продуктов происходит либо невключенность его социальной и духовной природы в этот процесс (в случае, если он не осознает социальных и духовных последствий своих действий), либо превращенная включенность, если он осознает пагубность своего продукта. В таком случае происходит разбивание целостности, фрагментация человеческой деятельности. Охваченность широких масс этим процессом неизбежно приводит к деинтеллектуализации системы, если подразумевать под интеллектуализацией целостную разумную духовную деятельность, а не рационалистическую в отрыве от духовных, нравственных и социальных компонентов.

Внутреннее противоречие духовной деятельности между самим процессом и овеществлением ее результатов, по сути, являясь процессуирующим противоречием, разрешаясь на каждом этапе, является неотъемлемым атрибутом творчества. Имманентное, порожденное внутренним содержанием духовной деятельности, это противоречие в духовном производстве, не являясь препятствием к развитию, служит источником данного развития. Однако не все противоречия духовного производства имеют возможность быть разрешенными.

Духовное производство, усваивая противоречия социально-экономической системы, само становится источником их воспроизводства и мультипликатором. Однако при этом духовное производство, являясь наиболее важным фактором системного развития, может и должно стать средством разрешения и снятия как своих внутренних опасных противоречий, так и противоречий социально-экономической системы постиндустриализма.

Переход к постиндустриальному обществу, осуществляемый в развитых странах, сопряжен с обострением социально-экономических противоречий, которые по-разному проявляются в разных странах в зависимости от уровня развития и места в глобализации. Экспансия творчества, происходящая в странах постиндустриального ядра сама по себе качественно неоднородный процесс, кроме того оплачиваемый усилением редукции и отчуждения в труде в странах периферии. Благополучные страны на самом деле не настолько благополучны, финансовая нестабильность, наступление на социальные гарантии, экзистенциальный и демографический кризис — далеко не полный перечень проблем.

Противоречия социально-экономической системы проявляются в каждой из сфер общественного воспроизводства со своей спецификой. Проявления противоречий в духовном производстве обусловлены его двойственной природой, поскольку духовное производство выступает одновременно и сферой общественного воспроизводства, и духовной деятельностью с имманентными ей противоречиями и потенциями. Кроме этого, принцип голографичности,

по которому устроена и живая, и социальная природа, предполагает, что в духовном производстве представлены все имманентные закономерности и противоречия общественного воспроизводства, и закономерности природы, которые не могут не отражаться на общественном воспроизводстве. Соответственно, социально-экономические противоречия в связи с духовным производством можно рассматривать в следующих аспектах: непосредственное проявление противоречий общественного воспроизводства в духовном производстве, собственные противоречия духовного производства и комплексные производные противоречия, порожденные инерцией превращенных форм духовного производства. На базе формационного подхода базовым противоречием выступает противоречие между производительными силами и производственными отношениями, которое сохраняет свою актуальность, как бы не пытались современные либеральные теории игнорировать или отрицать классовый подход. Этот подход выступает доминирующим в работах А. Бузгалина, А. Колганова, А. Субетто и других. А. Субетто на базе основного противоречия выделяет ряд противоречий, свидетельствующих о стадии саморазрушения капитализма. Классовое или стратовое противоречие является достаточно актуальным, несмотря на разную степень его осознания в зависимости от различных причин. В зависимости от вида деятельности это противоречие по-разному проявляется, несмотря на попытку В. Иноземцева отрицать эксплуатацию на основе субъективного восприятия работником своего состояния. Эксплуатация выражается не только в присвоении капиталистом прибавочной стоимости за счет недоплаты работнику, хотя и классические индустриальные отношения в мире достаточно распространены. В случае оценивания неалгоритмичной, невозпроизводимой деятельности, которая сама не производит, но влияет либо на производительность, либо на соотношение прибыли и заработной платы в пользу первой, по сути, речь может идти об эксплуатации очень опосредованной третьих лиц, иногда через очень сложную схему. Например, юрист, помогающий финансовому капиталу использовать схему, в результате которой работники в другом месте индустриального сектора оказываются в еще более тяжелом положении. С точки зрения классического понимания эксплуатации, юрист не эксплуатируется, его труд непроизводителен, а он выступает соэксплуататором. Но поскольку в обществе, основанном на необходимости, и угнетенный, и угнетатель отчуждаются от своей родовой сущности, для вышеуказанного юриста посредством экономических отношений осуществляется духовная эксплуатация. Контраргументом представлениям В. Иноземцева об эксплуатации может служить высказывание Вовенарга о том, что рабство может унижить настолько, что его начинают любить [10, с. 43]. Во многом подобная ситуация происходит по отношению к различным социальным группам. Духовная эксплуатация, име-

ющая социально-экономическое содержание, которая применяется еще более активно, наряду или вместо иных форм экономической, формирует целую систему отчуждений и самоотчуждений, которые как таковые не воспринимаются эксплуатируемым. Фактически возникает противоречие между реальностью и восприятием реальности. Зачастую это реализуется в сцепке отчуждений и самоотчуждений, через изменения структуры потребностей. Через симулякративное потребление, недопотребление реальных потребительных стоимостей зачастую не воспринимается. Замещение духовных потребностей в общей структуре потребностями более низкого порядка, потакание деградиционно паразитическим потребностям, наряду с ослаблением моральных и нравственных ограничений, делают выгодной расплату за расчеловечивание. Значительной проблемой выступает конвергенция между духовным и материальным производствами, которая связана со следующими противоречиями — необходимостью превращения знания в непосредственную производительную силу и реальным отчуждением духовного от материального производства; между необходимостью осуществления интеграции материального и духовного производства через свободные формы, и реальным, преобладающим взаимодействием материального производства с превращенными формами духовного производства.

Поскольку духовная деятельность в духовном производстве есть творчество, а в творчестве всегда существует противоречие между процессом и результатом, что проявляется в потенциально неограниченной свободе трансцендентного поиска и необходимостью получения конечного результата, в овеществленной, или символической, знаковой форме, можно сказать, что подсистема духовного производства, связанная с духовной природой человека, внутренне противоречива. Однако это внутреннее противоречие носит вечный характер, является тем диалектическим, процессирующим противоречием, которое выражает процесс очеловечивания человека. Здесь идет речь пока о таком неотделимом и неизменном качестве творчества, как самостоятельность, которое существует при любой формации, на любой стадии развития общества, которое мы выделяем, абстрагируясь от вопросов о внешних задачах, ограниченных ресурсах и т. д. Вопрос не в том, что творцы недовольны своими произведениями и желали бы большего соответствия идеалу. А. Пушкин, например, испытывал восторг от своего произведения «Борис Годунов» сразу после его окончания. Вопрос заключается в том, что творчество не останавливается и после создания продукта, в котором воплощена максимальная гармония между формой и содержанием (в случае, если речь идет о произведении искусства). Даже если общественное воспроизводство гуманно, духовное производство, вынужденное в конечном итоге ориентироваться на практическую функцию, вынуждено не замыкаться на самом себе,

а взаимодействовать с материальным, потребляя его ресурсы и создавая ему возможности расширенного воспроизводства. Существование этого противоречия уже является амбивалентным явлением и обусловлено качеством общественно-экономической системы. В первом случае, если система имеет очеловечивающий вектор развития, ставит перед духовным производством очеловечивающие задачи, субъект способен интеоризировать эту внешнюю задачу, сделать своей, в случае, если она соответствует его ценностным установкам. Если же задачи подчиняются цели воспроизводства частного, а не общественного капитала, идут вразрез с реальным общественным развитием, то применение творческой деятельности для их решения будет процессом воспроизводства превращенных форм. Учитывая масштабы концентрации и централизации капитала в современных условиях, его десоциализацию и дегуманизацию, можно представить скорость и масштабы воспроизводства именно превращенных форм духовного производства. Проблема же превращенных форм духовного производства связана с их инерцией, которая дает им возможность воспроизводиться, в том числе через воспроизводство деформированных и деградационно-паразитических потребностей даже после устранения социально-экономических деформаций, которыми они были обусловлены. Кроме того, поскольку превращенные формы духовного производства несамодостаточны, и нуждаются для своего функционирования в результатах деятельности в свободных формах духовного производства, паразитируя на них, функционируют со свободными формами духовного производства в противоречивом единстве. Однако противоречие между свободными и превращенными формами духовного производства снимается лишь поглощением и вытеснением одного из видов. Какие формы доминируют и поддерживаются соответствующим социально-экономическим заказом, таким и будет наиболее вероятный облик духовного производства.

При этом необходимо отметить, что без свободных форм духовное производство функционировать не может, в то время как без превращенных оно развивается с максимальной реализацией своих очеловечивающих сущностных и производных от них функций. Обе стороны духовного производства — сфера общественного воспроизводства и самоценная духовная деятельность, находясь в противоречивом взаимодействии, могут практически становиться единой деятельностью и единым процессом. Однако наиболее вероятно это осуществимо при ноосферизме, ноосферном социализме (термин, определенный А. Субетто).

Если рассматривать противоречия сквозь призму господствующих эпистем премодерн — модерн — постмодерн, то в этом случае сквозным диалектическим противоречием является противоречие между сохранением целостности и изменениями социально-экономической системы. Кроме этого, протививо-

речие между внутренними изменениями человека, его способностями приспособиться к окружающему миру и изменением окружающего мира под себя, т. е. между ассимиляцией и аккомодацией в духовном производстве. Введение в мировоззренческую установку сотериологического, спасительного и сохраняющего начала способно ноосферизировать систему и разрешить сквозные противоречия систем традиция — модерн — постмодерн в системе ноосферизма. Ноосферизм — термин, предложенный А. Субетто для общества ноосферного социализма, общества, основанного на примате духовного над материальным, кооперации над конкуренцией, свободой — для над свободой — от, альтруизма над эгоизмом и т. д. Ноосферизм как может замыкать ряд традиция — модерн — постмодерн, так и следовать после капитализма в формационном подходе, в значительной мере совпадая с понятием пост-экономическая, коммунистическая формация [7].

Выводы. Превращенные формы духовного производства возникают как следствие и воспроизводящая система противоречий социально-экономической системы. Замещение превращенных форм духовного производства свободными на пути к созиданию ноосферизма — одна из главных стратегических целей человечества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бауэр И. Принцип человечности: Почему мы по своей природе склонны к кооперации / И. Бауэр ; пер. с нем. И. Тарасовой. — СПб. : Вернера Регена, 2009. — 152 с.
2. Гальчинский А. Принципи ноогенези в контексті вчення В. Вернадського / А. Гальчинский // Економіка України. — 2010. — № 5. — С. 16–29.
3. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. — 2011. — № 2. — С. 4–12.
4. Колот А. М. Розиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності / А. М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — 2014. — № 1 (7). — С. 7–26.
5. Панарин А. С. Правда железного занавеса / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм, 2006. — 336 с.
6. Панарин А. С. Народ без элиты / А. С. Панарин. — М. : Алгоритм ; Эксмо, 2006. — 352 с.
7. Субетто А. И. Сочинения: Ноосферизм : [монография] : в 13 т. Т. 1: Введение в ноосферизм. Ноосферизм: движение, идеология или новая научно-мировоззренческая система? / А. И. Субетто ; под ред. Л. А. Зеленова. — СПб. — Кострома : КГУ, 2006. — 642 с.
8. Тарасевич В. Идеологічні доктрини: Цивілізаційні аспекти та національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. — 2011. — № 2. — С. 13–27.
9. Тарасевич В. Н. Об экономическом научном и универсумном знании / В. Н. Тарасевич // Социальная экономика. — 2010. — № 1. — С. 25–34.

10. Броницька В. В. Бідність і свобода в умовах глобалізації / В. В. Броницька // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. – Вип. 1. – С. 42–52.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. А. Гриценко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. A. Grytsenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

В. В. БРОНИЦЬКА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

**ПЕРЕТВОРЕНІ ФОРМИ ДУХОВНОГО ВИРОБНИЦТВА
ЯК НАСЛІДОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
СУПЕРЕЧНОСТЕЙ**

Обґрунтовано, що перетворені форми духовного виробництва є наслідком суперечностей соціально-економічної системи. В умовах глобалізації вони особливо активно відтворюються і створюють проблеми для формування економіки знань. Розкрито, що формування суперечностей відбувається під впливом ендегенних та екзогенних факторів.

Ключові слова: духовне виробництво, перетворені форми, інформаційне відчуження, економіка знань, ноосфера.

V. V. BRONYTSKA

PhD., associate professor, associate professor of Economic Theory Department of Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**TRANSFORMATION OF A FROM OF SPIRITUAL PRODUCTION
AS A CONSEQUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC
CONTRADICTIONS**

Problem setting. It is customary to consider the post-industrial economy, on the one hand, as a system being created on the basis of the developed industry and, on the other hand, as a basis or a stage for creation of knowledge economy. In reality, the post-industrial economy of the developed countries is far from being a straight vector of development, which complies with the Marxist thesis regarding the transformation of the science into a direct productive power. The post-industrial economy frequently is a roundabout way,

which avoids the further development of the industry and restricts an industry's basis as well as marks out knowledge economy. The study of the social and economic content and the spiritual production contradictions, which more and more stipulate the public production under contemporary conditions, enables to understand why it is the case.

Recent research and publications analysis. Problems of the spiritual production and the post-industrial community have been researched by scientists such as A. Bauer, A. Halchynskiy, A. Hrytsenko, A. Kolot, A. Panarin, A. Subetto, V. Tarasevych etc. However, even thorough system researches can not be comprehensive because of the dynamicity of processes and the complicity and the multivectoral character of the matter.

Paper objective. The article objective is to research some aspects of the social and economic content, the contradictions, and transformed forms of the spiritual production.

Paper main body. The non-entire informational expropriation accompanied by empty components of the morality prevails under an impact of globalization. Production of knowledge-alienating information together with a high level of the technology development enable to intensively provide the informational mass alienation formalized in the form of mass media, pop-culture, and an education system etc. The spiritual production contradictions between its transformed and free forms also reveal themselves as escalated contradictions between the multilevel and multifaceted informational expropriation and alienation of different single and group subjects and objects stipulating their different roles in the public reproduction.

Conclusions of the research. The transformed forms of the spiritual production emerge as a consequence and a reproductive system of the contradictions of the social and economic system. The substitution of the transformed forms of the spiritual production with the free ones on the way to the creation of noospherism is one of the main strategic targets of the humanity.

The main abstract for the article

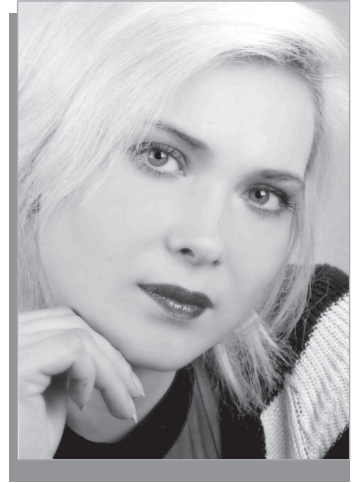
TRANSFORMATION OF A FORM OF SPIRITUAL PRODUCTION AS A CONSEQUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC CONTRADICTIONS

Abstract. The author substantiated that the transformation of spiritual production forms being a consequence of contradictions of the social and economic system are especially actively reproduced in terms of globalization and cause problems for the formation of knowledge economy. The article highlights that the contradictions are formed under an impact of endogenous and exogenous factors.

Key words: spiritual production, transformation of a form, informational alienation, knowledge economy, noosphere.

О. В. БЕРВЕНО

кандидат економічних наук,
доцент, докторант кафедри
економічної теорії та
економічних методів управління
Харківського національного
університету
імені В. Н. Каразіна
e-mail: oksanaberveno@mail.ru



СУТНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано різні підходи до дослідження проблеми розвитку. Охарактеризовано основні суперечності сучасного етапу розвитку. Доведена ключова роль людини у визначенні орієнтирів подальшого розвитку. Сталий глобальний розвиток людської цивілізації можливий лише в умовах його підпорядкованості інтересам людини, її розвитку та якісному вдосконаленню її життя.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, якість життя, людський розвиток, економічне зростання, соціальний прогрес.

JEL Classification: O 10.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світ переживає глибоку кризу, пов'язану із втратою єдиної загальнолюдської перспективи внаслідок загострення економічних, соціальних та екологічних проблем у глобальному масштабі. Доцільність розвитку, в центрі якого стоїть лише матеріальне виробництво, все більше ставиться під сумнів, що обумовлює необхідність зміни всієї парадигми сучасного розвитку, вибору нових орієнтирів і критеріїв економічного та соціального прогресу, метою якого мають бути якісне вдосконалення людського життя і послідовна розбудова цивілізації нової якості. Це обумовило потребу фундаментальних наукових досліджень сутності соціально-економічного розвитку та пошуку нових джерел його якісного оновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема суспільного розвитку, його джерел, рушійних сил та напрямку була у центрі уваги багатьох дослідників (філософів, економістів, соціологів, політологів тощо) з давніх часів. Але загострення багатьох суперечностей, ускладнення процесів розвитку, високий рівень невизначеності та мінливості сучасних процесів, які набувають глобального характеру, ще більше актуалізували цей напрям досліджень. Актуальним проблемам сучасного соціально-економічного розвитку присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема А. Бузгаліна, В. Гейця, А. Гриценка, М. Долішнього, Г. Дуб'янської, М. Згуровського, А. Колганова, Е. Лібанової, Д. Лук'яненко та багатьох інших. Але невичерпаність теми залишає великий простір для подальшого наукового пошуку.

Формулювання цілей. Метою статті є всебічний розгляд наукових джерел щодо сутності сучасного соціально-економічного розвитку та аналіз перспектив подальшого плідного соціально-економічного розвитку людської цивілізації на умовах підвищення якості життя всіх членів соціуму.

Виклад основного матеріалу. На початку ХХІ ст. економічна реальність викликає об'єктивну необхідність у переосмисленні змісту соціально-економічного розвитку. Проблема розвитку постійно привертала увагу різних представників наукового товариства: істориків, філософів, соціологів, економістів. Категорія «розвиток» — одна з найважливіших, які пронизують усю систему відносин та інтересів.

Останні десятиліття минулого століття і початку нового століття ознаменувалися не тільки динамізмом, а й прискореним ускладненням економічних, соціальних, політичних, економічних умов існування людства. Все це відбулося на нестабільності, невизначеності, нестійкості і кризовості суспільного розвитку. «Наша культура — перша в історії, що не винагороджує довговічність і здатна розділити життя на ряд епізодів, які проживаються з наміром запобігти будь-яким їх довгостроковим наслідкам і ухилитися від жорстких зобов'язань, які змусили б нас ці наслідки прийняти... Нескінченність зведена до поняття безлічі “тут і зараз”». «Безсмертя — до нескінченної зміни народжень і смертей» [1, с. 315–316]. Далі професор З. Бауман наводить своє бачення сутності сучасного етапу розвитку: «на цій стадії постійних трансгресій ми вступили на територію, яка ніколи раніше не була населена людьми, — на територію, яку культура в минулому вважала непридатною для життя [1, с. 315].

Ускладнений і хаотизований світ не міг бути адекватно описаний і вміщений у початкове розуміння розвитку і прогресу. Нагадаємо, що в науковий обіг ідея розвитку активно увійшла із середини минулого століття і була сформована західними теоретиками як зліпок з фундаментального поняття

прогресу, висунутого класичною соціологією XIX ст. Але вже в 70–80-ті рр. XX ст. обидві ідеї — прогресу і розвитку зазнали серйозної критики. Глибокій ревізії були піддані методологічні основи поняття прогресу і розвитку — це передусім такі, як визнання природно необхідного характеру цих суспільних законів, їх детерміністське й лінійно-стадіальне бачення, ігнорування ролі суб'єкта і постановка цілей, економцентризм і західноцентризм, невідключеність феноменів розвитку від його контексту (соціуму, культури) [2, с. 75–76].

Критика була обумовлена реальними причинами швидкозмінливого світу: розвитком нових технологій та їх швидким впровадженням розвиненими країнами, структурними кризами на межі 60–70-х рр., різноманіттям векторів руху у світі, що розвивається. Стрімко набираючи силу розриву між рівнями розвитку, зростали негативні наслідки екологічних проблем, спостерігалася реактивність культур, зіткнення різних систем цінностей, наростали суперечності. У такій ситуації ідеї прогресу й розвитку виявилися занадто простими, щоб з їх допомогою можна було пояснити надто ускладнений світ. Визнавши їх неадекватним методом пізнання, було поставлено питання про пошук наукового інструментарію, який міг би теоретично відобразити нові реакції й озброїти суспільно-наукову думку важливим орієнтиром пізнання й розуміння подальшої долі людства.

Природно, що наступний етап розробки теорії розвитку не відкинув повністю попередні напрацювання, а збагатив їх за допомогою нового бачення ситуації складеного у світі соціокультурної реальності, а також оновленою і розширеною за рахунок нових теорій методологією. Різниця понять «економічне зростання» й «економічний розвиток» має порівняно недавнє походження. Якщо для першого поняття — економічне зростання — увага фокусувалася на підвищенні темпів виробництва матеріальних благ і послуг, то для другого — економічний розвиток — на якісній підставі цього зростання. Зміщення акценту в бік економічного розвитку було обумовлено тим, що економічне зростання не вирішувало багатьох проблем, котрі як сніжний ком накопичувалися і розросталися. Бідність і злидні, зубожіння і голод, соціальна ексклюзія і безробіття, невизначеність і ризики стали не тільки побічними, але регулярно і легітимно виробленими громадськими продуктами економічного зростання. У цих умовах теорія економічного розвитку є своєрідною реакцією на пошук відповідей, на висновки, теоретико-методологічним обґрунтуванням вектора подальшого руху.

Констатуючи факт відмінності між ростом і розвитком важливо звернути увагу не тільки на їх близькість, взаємозумовленість, а й співвіднесеність. Як справедливо зазначає П. Бергер, «слід погодитися з критиками капіталізму, які кажуть, що економічне зростання або будь-який інший показник господарської діяльності... не слід ототожнювати з розвитком» і в цьому «критики

надмірного захоплення темпами зростання або “ристоманії”, абсолютно мають рацію, бо цілком можливе існування надзвичайно динамічної економіки серед загальної убогості» [3, с. 68].

Безумовно, що однією з важливих умов економічного розвитку є економічне зростання. Але економічне зростання само по собі ще не означає розвитку. Наприклад, з економічного зростання отримує вигоду дуже невелика група людей, а основна маса буде продовжувати жити погано. Отже, поняття розвитку як мінімум має включати в себе і розподіл отриманого в результаті економічного зростання блага. П. Бергер дає своє розуміння категорії розвитку: «... розвиток можна визначити як процес постійного економічного зростання, за допомогою якого значна маса людей переходить зі стану бідності на більш високий рівень матеріального життя» [4, с. 149]. Але навіть таке трактування Г. Дуб’янська вважає занадто одностороннім і примітивним [4, с. 104]. Ми також погоджуємось, що таке трактування розвитку є занадто вузьким. У ньому «немає ні згадки про головний суб’єкт розвитку, ні про механізм розвитку, ні про багатоаспектність цього поняття, та й мета розвитку є досить розмитою і звуженою» [4, с. 104]. У цьому трактуванні, на нашу думку, залишилося без уваги основне питання — як забезпечується економічне зростання, за рахунок яких чинників: екстенсивних чи інтенсивних, а отже, які наслідки цього зростання для оточуючого середовища людини, як вплинули результати цього зростання на біосферу, екологію, соціальне, інституційне середовище життя людини. Можна стверджувати, що економічне зростання і розвиток збігаються тільки в тому випадку, коли економічне зростання супроводжується підвищенням якості життя в найширшому розумінні.

Починаючи із 70-х рр. ХХ ст. у науковій літературі все більш аргументовано утверджується відмінність зростання кількісних змін і розвитку та змін якісних. Головна відмінність цих двох процесів, на наш погляд, полягає насамперед у тому, що на відміну від економічного зростання як результату і підвищення його ефективності в теорії розвитку центром уваги стає людина, її становище, якість її життя і такі важливі параметри її життя, як стан охорони здоров’я, тривалості майбутнього життя, рівень грамотності й освіченості, доступність механізмів інтеграції і т. п. Саме людина та якість її життя повинні бути головною метою розвитку.

Економічне зростання і розвиток тісно пов’язані між собою. Зростання залишається важливою умовою розвитку. Це особливо важливо для бідних країн, багатьох трансформаційних економік, які пережили глибоку системну кризу, як, наприклад, Україна. При низькому вихідному рівні розвитку країни подолати велику кількість проблем і підвищити рівень і якість життя населення є дуже малоімовірним. Розуміння цього факту знаходить підтвердження і в нових версіях теорії розвитку. З точки зору Г. Мюрдаля розвиток розу-

міється як збільшення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства [5], а з позицій Т. Шульца, розвиток становить не просто підвищення темпів економічного зростання, а й інвестиції в людський капітал та ліквідацію бідності [6]. У концепції Е. де Сото розвиток представляється як створення інституційних умов (формальних і неформальних) для вільного підприємництва [7]. Більш докладний аналіз теорій розвитку був зроблений Р. Нуреєвим [2].

Останнім часом ми бачимо чимало прикладів, коли вектори росту і розвитку не збігаються. Протягом другої половини ХХ ст. у багатьох високорозвинених країнах на тлі економічного підйому і технологічного прогресу відбувалося погіршення соціального розвитку. Мова йде про розриви в доходах і майновій нерівності, відсутність у суспільстві згоди щодо базових цілей і цінностей, реактивність культурного прогресу, ослаблення сімейних та інших соціальних зв'язків, корупції, зниження довіри людей один до одного, до держави та інститутів ринку. Економічне зростання належить до категорії експоненційних процесів, а будь-який з них є граничним. Безмежне зростання в обмеженому і невідтворюваному середовищі неможливе. Його реальні фізичні межі детерміновані кінцевою несучою ємністю природної екосистеми Землі або здатністю її природних комплексів до господарських навантажень [8, с. 91].

Тривале післявоєнне економічне зростання до кінця 60-х рр. ХХ ст. завершилося. Світ поступово став занурюватися в систему економічних суперечностей і соціальних потрясінь, відчужень і протестів. Зросли нестійкість і невизначеність. З одного боку, темпи і розмах науково-технічних і інформаційних технологій, що охопив розвинений світ, а, з другого — економічна відсталість незалежних держав, які виникли після розпаду колоніальної системи. З одного боку, соціальні зміни в розвинених країнах, що стосуються підвищення рівня освіти робочої сили, структури зайнятості, соціальних прав та свобод, а з другого — бідність і злидні, політична нестабільність у світі, що розвивається. З одного боку, новий міжнародний поділ праці і небувале зростання взаємозалежності країн, а з другого — величезні міждержавні розриви в економічному розвитку і доходах. У цих умовах людина втрачає не тільки контроль над більшістю значущих для нього процесів, а й знання про них, про те, як вони будуть розвиватися далі. Це не могло викликати особливого попиту на футурологічні дослідження. Тому вихід книги М. Кана та Е. Вінера «Рік 2000» [9] та збірника Американської академії наук і мистецтв за редакцією Д. Белла «Назустріч 2000» [10] викликали цілий футурологічний бум.

Особливе місце серед інститутів, які присвятили себе аналізу зазначених вище проблем, займає Римський клуб. Ця неформальна організація була ство-

рена у 1968 р. з ініціативи Ауреліо Печчеї. Вона об'єднує у своїх рядах вчених, громадських діячів, бізнесменів — представників різних культур, національностей і систем цінностей. Його перша доповідь «Межі зростання» була підготовлена групою молодих вчених Массачусетського технологічного інституту на чолі з Д. Медоузом і побачила світ у 1972 р. [11]. Доповідь викликала світову сенсацію. В її основі була комп'ютерна модель світу, хоча неабияк спрощена, але яка увібрала в себе близько тисячі математичних рівнянь і величезний масив статистичних даних. Із позиції поглиблення уявлень про розвиток слід звернути увагу на такі моменти. По-перше, соціально-економічні проблеми і суперечності не розв'язуються самі по собі. По-друге, збереження основних тенденцій розвитку, як-то: збільшення населення, темпів зростання промисловості, виробництва продуктів харчування ведуть до виснаження ресурсів і забруднення навколишнього середовища. По-третє, збереження зазначених тенденцій веде до меж зростання і катастрофічних наслідків, уникнути які і перейти до стійкої і довгострокової перспективи економічної та екологічної стабільності можливо за допомогою зміни ціннісної орієнтації і політики.

Особливу роль у становленні концепції сталого розвитку та перенесення проблеми в практичну площину відіграла Доповідь Римського клубу, надрукована в 1967 р. «Перегляд міжнародного порядку», підготовлений колективом вчених під керівництвом Нобелівського лауреата з економіки Яна Тімбергена.

Концепція сталого розвитку виникла як відповідь на ті загрози, які з'явилися насамперед в економічному плані та в економічному просторі, зростання розривів між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. Походження терміна «сталий розвиток» пов'язується з ім'ям американського політолога У. Офулса «Екологія і політика дефіциту» (steady state society). А. Г. Делі вперше вжив словосполучення sustainable state society [12, с. 66].

У контексті нашого дослідження аналіз змісту та еволюції теорії сталого розвитку не передбачається. Ми вибираємо тільки ті її аспекти, які прямо відображають і впливають на теорію якості життя. Хоча ще раз підкреслимо ту думку, що будь-які напрями, вектори розвитку прямо або побічно відображаються на якості життя, підвищуючи його чи гальмуючи. Виділимо три складових концепції сталого розвитку, що належать до проблематики якості життя. Розвинений світ повинен переключитися зі спроб абсолютного економічного зростання на нові селективні форми росту, які дійсно сприяють підвищенню якості життя. Між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, повинні бути побудовані відносини щодо надання допомоги останнім у погоджених з ними обсягах і формах. Країнам, що розвиваються, слід виробити таку стратегію розвитку, яка б допомогла подолати внутрішню нерівність, залучити в процес розвитку все населення.

У зв'язку з цим слід також особливо зупинитися на доповіді «Межі навчання», яка стала, на нашу думку, ключовим моментом в усвідомленні того факту, що не тільки підтримання систем життєзабезпечення важливе для людини і якості її життя, а й реалізація її (людини) внутрішнього потенціалу. Автори підкреслюють, що навчання для них — це «придбання та застосування нових методологічних прийомів, навичок, установок і цінностей, необхідних для того, щоб жити в швидкоплинному світі; навчання — це підготовлений процес до того, щоб справлятися з новими ситуаціями, тобто такий підхід до знання та життя, який підкреслює значення людської ініціативи» [13, с. 8].

Питання освіти завжди були центром уваги Римського клубу. Але особливість і новизна підходу до освіти авторів доповіді «Межі навчання» полягала в новому акценті, спрямованому на рівень людини, яка в кінцевому рахунку і є єдиною надією і гарантією подолання ускладнень, що стоять перед людством. Виходячи з цього, навчання покликане розвивати і підкреслювати не тільки загальне, але й особливе в людині; не стільки регулювати, скільки стимулювати людську діяльність. Основна цінність і мета інноваційного навчання — виживання людства з урахуванням культурних та інших відмінностей і при взаємній повазі людьми цих відмінностей [13, р. 27].

Інноваційне навчання, що розглядається в контексті сталого розвитку, має дві основні характеристики. По-перше, замість простого пристосування навчання має орієнтувати людей на свідомий вибір альтернатив. Наприклад, наукові дослідження мають бути спрямовані на пізнання того, що «має бути» і що «необхідно», а не того, що «може бути» або «можливо». Таке передбачення має розвивати уяву, робити акцент на майбутніх труднощах, а не минулому досвіді, нехай навіть мова йде про досвід всього людства. По-друге, основною характеристикою інноваційного навчання є принцип участі, що припускає участь окремих людей і цілих товариств у процесі прийняття найважливіших рішень на всіх рівнях, починаючи з локального і закінчуючи глобальним [14, с. 527].

Автор доповіді «Віхи у майбутнє» — директор Міжнародного інституту Б. Д. Гаврилишин концентрує увагу на ключовому, з позиції цілісної системи, елементі. Гарантією стабільної ефективності системи в цілому може служити гармонія трьох частин суспільства: системи цінностей, форми політичного управління та економічної системи [15].

Основні концептуальні положення теорії сталого розвитку в основному сформувалися на момент завершення роботи Міжнародної комісії ООН під керівництвом Г. Х. Брундтланд та публікації на початку 80-х рр. її біосферної рівноваги і основних потреб (basic needs). Доповідь Комісії Брундтланд зробила концепцію сталого розвитку надбанням широкої громадськості. Напрацювання Комісії були покладені в основу документів, прийнятих на вищому рівні

Всесвітньою конференцією з навколишнього середовища і розвитку у 1999 р. в Ріо-де-Жанейро, яка розцінила їх як інтегрований соціальний, економічний та екологічний параметр розвитку. У цьому ж дусі витримані Декларація Ріо, Порядок денний на XXI століття, а також Декларація Тисячоліття, схвалена у вересні 2000 року главами держав — членів ООН [12, с. 66].

Вважається, що концепція сталого розвитку, починаючи з 1992 р., набула комплексного характеру й увійшла в практичну площину реалізації, ставши невід'ємною частиною міжнародного порядку денного. Найбільш повне й точне прочитання концепції сталого розвитку є таким. Сталий розвиток — нормативістська теорія, що припускає регулювання умов життя на базі чотирьох принципів: задоволення основних потреб усіх нині живих людей; рівних стандартів цього задоволення для всього населення Планети; дбайливе, обережне використання природних ресурсів; збереження можливостей для майбутніх поколінь реалізувати основні запити [16]. Незважаючи на те, що всі перераховані вище принципи концепції рівнозначні, центральним вважається третій, у зв'язку з тим, що в його основі лежить ідея обмеженої здатності природних комплексів до навантажень з боку економіки (*carrying capacity*). І це, звичайно, правильно, оскільки це фундаментальна підстава людського життя. Біосферна рівновага як середовище існування людства має межу порушення людиною цілісності екосистеми. Переступити її не можна, оскільки у міру накопичення збурень, що надходять із природного середовища, вона поступово втрачає можливість компенсувати зазначені втрати [17]. Вважаємо справедливим і виправданим виділення зазначеного принципу сталого розвитку як універсальної передумови людського існування, але при цьому звернемо увагу, що якісні параметри життя людини, по-перше, припускають нерозривну цілісність усіх принципів, по-друге, соціальну справедливість у задоволенні основних потреб всіма членами суспільства і, по-третє, історичну спадкоємність поколінь у збереженні справедливого життя на планеті.

Знову увага до даної концепції привернута у зв'язку з глобальним потеплінням, яке дає про себе знати у все більш руйнівних природних катаклізмах. Комісія експертів ООН зі зміни клімату констатує: глобальне потепління беззаперечне і воно вже є незворотнім процесом. Автори доповіді з високою мірою впевненості визнають істотну роль у цьому антропогенного фактора. Темпи глобального потепління прискорюються: якщо у XX ст. поверхнева температура на Землі зросла приблизно на 0,6 °C (у межах 0,3–0,9 °C), то зараз прогнозується її підвищення в середньому на 1,8–4,0 °C, причому по максимальному сценарію — на 2,4–6,4 [18, р. 12]. Потепління безпосередньо впливає на порушення глобальної біосферної рівноваги. Біоспоживання (використання людиною біосферних ресурсів) перевищило до початку XXI ст. допустимі межі мінімум на 20–40 % [12]. Така ситуація не може не позначитися нега-

тивно на якості життя. Ситуація в галузі екології не покращується навіть в умовах наявних технологічних досягнень у сфері ресурсозбереження, світ наближається до фізичної межі споживання найважливіших природних ресурсів. У найближчі десятиліття настане глобальна водна криза — ситуація, коли хронічна нестача прісної води торкнеться не менше третини населення планети і стане серйозним фактором міжнародних конфліктів. Триваюче забруднення атмосфери продуктами згоряння вуглеводневого палива, будучи головною безпосередньою причиною парникового ефекту, згубно позначається на здоров'ї людей [8, с. 91].

Сучасна економічна наука виходить з того, що визначальними рисами розвитку світової економіки кінця ХХ — початку ХХІ ст. є такі системні процеси, як інтернаціоналізація, глобалізація, регіоналізація та інтеграція. Вони стали найважливішими характеристиками сучасного етапу історичного розвитку, охопивши всі сфери нашого життя, трансформували світову економіку в бік подолання внутрішніх роздільних бар'єрів державних кордонів. Можна з упевненістю стверджувати, що сучасна культурно-цивілізаційна система переживає докорінний перелом у своїй історії, новий «осьовий час», формування нової соціокультурної реальності [20, с. 86].

Особливості сучасного соціально-економічного розвитку неможливо розглянути, не беручи до уваги того факту, що людство на рубежі століть увійшло в якісно новий етап свого історичного буття і здатне серйозно впливати на вектор розвитку. «Вперше з часів появи на планеті розумних істот окрема конкретна людина стала силою, здатною змінити еволюцію планетарного соціоприродного Універсуму [21, с. 36].

Свідченням цього є не тільки стрімке збільшення переліку виникаючих перед суспільством глобальних проблем: демографічних, екологічних, енергетичних, ресурсних, але й загострення економічних, цивілізаційних, культурних та соціальних проблем, пов'язаних з організацією суспільства, у тому числі з усталеними моральними нормами, системою цінностей і т. д. [21, с. 36]. На жаль, сьогодні людина, озброєна сучасною технікою і технологією здатна ініціювати процеси колосальної потужності.

Висновки. Підсумовуючи все зазначене вище, слід ще раз наголосити на необхідності орієнтації сучасного глобального цивілізаційного розвитку на людину як вихідний чинник існування цивілізації, як провідну рушійну силу сучасного розвитку. Вибір правильних орієнтирів розвитку є його плідною основою. Саме якість життя людини стає ключовим чинником формування нової ціннісної основи соціально-економічного розвитку. Якість життя як провідна стратегія соціально-економічних перетворень і подальшого розвитку людської цивілізації особливо актуалізується в умовах усвідомлення проблеми виживання людства (наростання техногенних загроз, вичерпання ресурс-

ної бази, порушення гармонії з природою і т. д.). На думку багатьох вчених, саме якість життя стає тим провідним вимірником, що відображає основні успіхи та прогалини в соціально-економічному розвитку країн. Часи, коли динаміка ВВП відігравала таку базову роль, безповоротно минули, йому на зміну прийшли інші показники, здатні більш якісно демонструвати сучасні процеси розвитку.

На нашу думку, якість життя повинна розглядатися як гармонійний розвиток біологічних, соціальних і духовних компонентів життєдіяльності людини, що відповідає біосоціодуховній природі людини і створює найбільш сприятливі умови її всебічного розвитку і реалізації людського потенціалу. Диспропорція у структурі компонентів якості життя (біологічних, соціальних і духовних) веде до зниження якості життя, підвищення ризиків людської життєдіяльності і фрагментарності людського існування за рахунок нереалізованості певних здібностей людини, частини її життєвих стратегій і насущних потреб. Таким чином, підвищення якості життя перебуває у сфері гармонізації біологічної, соціальної і духовної складової людського буття (існування), забезпечення логічної єдності трьох складових, що породжує синергію їх взаємодії і створює умови для якісного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман ; пер. с англ. ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2002. – 390 с.
2. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 34–56.
3. Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе) / П. Бергер ; пер. с англ. Г. П. Бляблина. – М. : Изд. группа «Прогресс-Универс», 1994. – 320 с.
4. Дубянская Г. Ю. Императивы развития в первой половине XXI века: экономика, основанная на знаниях и инновациях: концептуально-теоретические основы / Г. Дубянская. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 296 с.
5. Myrdal G. Against the Stream: Critical Essays in Economics / G. Myrdal. – New York : Random House, 1973. – 336 p.
6. Schultz T. W. Capital Formation by Education / T. W. Schultz // Journal of political economy. – Chicago : Univ. Press, 1960. – Vol. 68. – № 6. – P. 571–583.
7. Де Сото Э. Иной путь. Экономический ответ терроризму / Э. де Сото ; пер. с англ. Б. Пинскера. – 2-е изд. – Челябинск : Социум, 2008. – 408 с.
8. Гришин И. Развитие в развитых странах (к постановке проблемы) / И. Гришин ; материал подгот. И. Гришин // Мир. экономика и междунар. отношения. – 2008. – № 5. – С. 90–102.
9. Kahn H. The Year 2000 / H. Kahn, A. Wiener. – New York : Macmillan, 1967. – 48 p.
10. Toward the Year. 2000. World in Progress / Ed by D. Bell. – Boston, 1968. – 378 p.

11. The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind / D. H. Meadows, D.L. Meadows Et al. – NY. : Universe Books, 1972. – 211 p.
12. Глушенкова Е. И. Концепция устойчивого развития в контексте глобализации / Е. И. Глушенкова // Мир. экономика и междунар. отношения. – 2007. – № 6. – С. 66–79.
13. No Limits to Learning – Bridging the Human Gap / J. W. Botkin, M. Elmandjra, M. Malitza. – Oxford : Copyright Club Of Rome, 1998. – 180 p.
14. История экономических учений: (современный этап) : учебник / под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 733 с.
15. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств / Б. Гаврилишин : Доповідь Римському клубу. – К. : Основи, 1993. – 238 с.
16. Lafferty W. M. The politics of sustainable development: From global norms to national implementation / W. M. Lafferty // Environmental politics. – 1996. – Vol. 5. – № 2. – P. 185–208.
17. Писарев В. Глобальный биосферный кризис // Междунар. процессы. – 2003. – № 3. – С. 16–29.
18. Climate Change 2007: The Physical Basis. Summary for Policy makers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ipcc.ch/publications_and_data/publications_ipcc_fourth_assessment_report_wg1_report_the_physical_science_basis.htm.
19. Tracking the Ecological Overshoot of the Human Economy / Mathis Wackernagel et al // Proceedings of the National Academy of Sciences. – 2002. – 9 July. – P. 66–71.
20. Кусумова Г. К. Социокультурная реальность глобализирующегося мира / Г. К. Кусумова // Вестн. Моск. ун-та. Серия 7. Философия. – 2011. – № 3. – С. 86–98.
21. Олейников Ю. В. От инфантильного бытия к зрелому обществу / Ю. В. Олейников // Философ. науки. – 2012. – № 2. – С. 36–48.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. S. Marchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. В. БЕРВЕНО

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье проанализированы различные подходы к исследованию проблемы развития. Охарактеризованы основные противоречия современного этапа развития. Доказана ключевая роль человека в определении ориентиров дальнейшего развития.

Устойчивое глобальное развитие человеческой цивилизации возможно только в условиях его подчиненности интересам человека, его развитию и качественному совершенствованию его жизни.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, качество жизни, человеческое развитие, экономический рост, социальный прогресс.

O. V. BERVENO

PhD. in Economics, associate professor, doctorate of Department of Economics and Economic Methods of Management, V.N. Karazin Kharkiv National University

THE SENSE AND PROSPECTS OF THE CONTEMPORARY SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Problem setting. At contemporary stage of development the world deals with deep crisis related to the loss of a single prospect being common to all mankind that is a result of the escalation of economic, social, and ecological problems within a global scale. The expediency of development being focused on the material production is more and more called into question, stipulating the necessity of the alteration of the whole paradigm of the contemporary development, choosing new reference points and criteria of the economic and social progress aimed at the qualitative improvement of a human life and the gradual enhancement of the qualitatively new civilization.

Recent research and publications analysis. A problem of the social development, its sources, motive forces, and a direction has been considered by numerous researches (philosophers, economists, sociologists, politologists etc.) since ancient times. Works of domestic and foreign scholars, namely A. Buzghalin, V. Heits, A. Hrytsenko, M. Dolishnii, H. Dubianska, M. Zghurovskiyi, A. Kolhanov, Ye. Libanova, D. Lukianenko etc., are dedicated to topical problems of the contemporary social and economic development. The theme inexhaustibility saves space for the further scientific search.

Paper objective. The article objective is the comprehensive consideration of scientific sources regarding the sense of the contemporary social and economic development and the analysis of the prospects of the further productive social and economic development of the human civilization on conditions of the enhancement of the life quality of all members of the society.

Paper main body. At the beginning XXI century the economic reality causes the objective necessity of the revision of the sense of the social and economic development. A category «development» is one of the most important ones pervading the whole system of relationships and interests. The escalation of many contradictions, the complication of development processes, a high level of the uncertainty, and the changeability of modern processes obtaining a global character have even more actualized this research direction. The main reference point of the social and economic development is namely a hu-

man, human's needs, a human life, and conditions of development. Thus, the qualitative enhancement of the life is not only a target, but also a factor of the social and economic development.

Conclusions of the research. The human life quality becomes a key factor of the formation of a new value basis of the social and economic development. The life quality should be considered as the harmonic development of biological, sociological, and spiritual components of a human life activity adhering to biological, social, and spiritual nature of a human and creating the most conducive conditions of the comprehensive human development and the realization of human potential.

The main abstract for the article
THE SENSE AND PROSPECTS
OF THE CONTEMPORARY SOCIAL
AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The main contradictions of the contemporary stage of development were characterized. A key role of a human in the determination of reference points of the further development was proved. The sustainable global development of the human civilization is possible only in terms of its dependency on human's interests, development, and the qualitative enhancement of a human life.

Key words: social and economic development, life quality, human development, economic increase, social progress.

УДК 336.744

А. В. КВИТКА

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
и экономических методов управления
Харьковского национального
университета
имени В. Н. Каразина
e-mail: ecteor@karazin.ua



Е. И. ЗАЙЦЕВА

студентка экономического факультета
Харьковского национального
университета
имени В. Н. Каразина
e-mail: ecteor@karazin.ua



КРИПТОВАЛЮТА: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена анализу одного из подвигов цифровых валют — криптовалюты. Раскрыто содержание категории «криптовалюта», рассмотрены основные виды криптовалют, выявлены их преимущества и недостатки по сравнению с бумажными и электронными деньгами. Проанализированы основные тенденции развития различных криптовалют.

Ключевые слова: криптовалюта, электронные деньги, виртуальные деньги, цифровые деньги, биткоины.

JEL Classification: E 49.

Постановка проблемы. Глобализация, безудержный рост денежных рынков, всеобщая компьютеризация и развитие IT-технологий повлекли за собой появление в нашем обществе огромного количества дополнительных инсти-

тутов, финансовых инструментов и новых форм взаимодействия между людьми. Одним из таких институтов в современном мире выступают электронные деньги.

В данной статье речь пойдет о подвиде цифровых валют — категории «криптовалюта». Цифровые валюты набирают сейчас все большую популярность, однако таких людей, которые понимают содержание категории «криптовалюта», а также знакомы с механизмом ее функционирования, не так уж и много.

Ключевым вопросом для более глубокого понимания роли криптовалюты является определение ее экономической природы. В конечном счете любое экономическое явление представляет собой проекцию системы отношений между людьми по поводу производства, обмена, распределения, потребления различного рода продуктов и услуг и их производных в условиях ограниченности ресурсов. В этой связи авторами данной статьи поставлена задача — выявить, какие экономические отношения теоретически отображает новая цифровая валюта и можно ли ее считать полноценными деньгами.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на актуальность исследования сущности криптовалюты и ее возрастающую роль в экономике, следует отметить слабую научную разработанность данной темы. Во многом это объясняется новизной данного подвида электронных денег. В связи с недостаточной разработанностью проблемы в процессе проведения исследования мы прежде всего опирались на периодические информационно-описательные издания, а также официальные сайты биржи криптовалют.

Формулирование целей. Статья посвящена раскрытию сущности категории «криптовалюта», основных видов существующих криптовалют и выявлению их преимуществ и недостатков перед бумажными и электронными деньгами, а также определению основных тенденций развития различных криптовалют.

Изложение основного материала. Под категорией «криптовалюта» понимают вид цифровой валюты, основанный на сложных вычислениях некоторой функции, которую легко проверить обратными математическими действиями, основной схемой эмиссии которой является принцип доказательства выполнения работы «Proof-of-work» [1]. Данный принцип подразумевает, что единственный способ выпускать валюту — это затрачивать огромные компьютерные мощности на выполнение большого количества вычислительных задач.

Вся работа по созданию и проверке валюты производится на персональных компьютерах без использования центрального сервера. Децентрализация эмиссии монет делает всех участников сети анонимными.

Криптовалюты в какой-то мере напоминают «добычу золота», так как с добычей каждой новой единицы валюты, следующую добыть становится тяжелее,

а вычисления и числа усложняются. Кроме того, на вычисления тратится определенное количество электроэнергии и рабочего времени компьютера [1].

Впервые термин «криптовалюта» начал использоваться после появления пиринговой платежной системы Bitcoin, которая была разработана в 2009 г. человеком или группой лиц под псевдонимом Сатоши Накамото [2]. Bitcoin — система, которая использует хеширование и систему proof-of-work, это одна из первых криптовалют и на сегодняшний день самая популярная. Курс виртуальных монет резко подскочил с 200 долларов в сентябре до 1200 долларов к концу ноября 2013 г., а потом в течении 2014 г. начал постепенно снижаться и уже в ноябре 2014 биткойны торгуются в диапазоне между 326 и 430 долларов [3]. **Оборот составляет** 12 млн монет, а **эмиссия** — 5 монет в минуту. **Предел** — 21 млн монет, то есть никто не может влить в систему больше «биткойнов», чем было запрограммировано изначально. И уже к началу 2014 г. пользователями интернет-пространства было «добыто» 60 % всех монет.

Так же, как и золото, «биткойны» — исчерпаемый ресурс. Эмиссия будет сокращаться в четко заданных рамках до 2040 г. [4]. Транзакции, совершаемые с помощью «биткойна», очень сложно отследить и невозможно отозвать. Благодаря ключевой особенности системы — децентрализации — два человека могут совершать сделки купли-продажи в Интернете напрямую, не обращаясь к центральному компьютеру. Отсюда вытекает вторая особенность Bitcoin: пользователи системы могут самостоятельно «добывать» монеты, задействуя для этого видеокарты в собственных компьютерах, которые рассчитывают хэши заголовков блока. Такая «добыча» называется «майнинг», то есть получение денег фактически из воздуха — происходит очень медленно и требует огромных вычислительных возможностей, а также расходов электричества [2]. Майнинг — это процесс решения криптографической функции, которую очень сложно решить, но легко проверить правильность ответа.

Еще одним свойством биткойнов является бесконечная делимость. Каждую «монетку» можно разделить на сто миллионов «центов». Называется эта сто-миллионная часть биткойна «сатоши», в честь основателя.

Анонимность платежей делает систему Bitcoin привлекательной в преступной среде, что может привести к расширению теневой экономики с помощью проведения платежей через систему Bitcoin.

Сейчас уже стали вводиться в эксплуатацию первые банкоматы, способные превращать монеты Bitcoin в обычные деньги. Организации, которые ставят эти банкоматы, предлагают карточки MasterCard, привязанные к Bitcoin-счету. При том, что сама валюта существует свободно, к ней пытаются и будут пытаться приспособиться всевозможные организации, в том числе и те, которые предоставляют сопутствующие услуги, например, гарантию сохранности монет в кошельке или обеспечение безопасности транзакций.

Также существуют и другие платежные системы, принимающие Bitcoin, такие как Visa, PayPal и Bitpay. К примеру, компания Bitpay на данный момент сервис обслуживает более 15000 владельцев бизнесов, и присутствует в 200 странах мира. Платежная система Bitpay позволяет принимать биткоины самым разным продавцам. Некоторые продают онлайн-услуги, такие как веб-хостинг или виртуальные частные сети. Другие продают ювелирные изделия или электронику. Биткоины принимают к оплате даже некоторые рестораны и кондитерские. В последнее время использование биткоинов ширится в таких онлайн-индустриях, как «контент для взрослых» и социальные игры.

Опция биткоин-платежей также доступна в десятках тысяч онлайн-магазинов, использующих платформу Shopify. Например, американский интернет-магазин Overstock.com начал принимать биткоины одним из первых ретейлеров в мире. Огромный интернет-супермаркет предложил своим покупателям рассчитываться за большое количество предметов мебели, ювелирные украшения, электронику и транспортные средства при помощи криптовалюты. Также платежи в криптовалюте принимают: интернет-аукцион eBay, баскетбольный клуб Sacramento Kings, часовой завод «Ракета», интернет-магазин Nurebeast (одежда и аксессуары), канадское кафе Waves Coffee, BitcoinStore (компьютеры и цифровая техника) и другие [5].

Следует подчеркнуть, что существуют страны, которые признали биткоины полноценной валютой, и те страны, которые настроены «враждебно» и предупреждают своих граждан об опасности использования криптовалюты.

Так, достаточно лояльно настроенное к биткоину Министерство финансов Германии утверждает, что «биткойн — это финансовый инструмент, который не может быть классифицирован как электронная или иностранная валюта, а больше напоминает “частные деньги”, которые могут быть использованы для “многосторонних клиринговых операций”».

Когда представителя Минфина Германии попросили объяснить, в чем состоит различие между валютой и законным платежным средством для многосторонних клиринговых операций, он отметил, что с биткоином нельзя проводить банковские операции и можно использовать только в расчетах между гражданами или компаниями [6].

При общем положительном отношении к биткоину любопытную позицию заняли Госагентства США и особенно ФРС на слушаниях в комитете Сената по поводу биткоина. Они назвали биткоин цифровой валютой и отметили, что она является законным финансовым инструментом. На это, в частности, указал представитель ФБР. Что касается конкретно ФРС, то в письме, подписанном Б. Бернанке, применительно к биткоину употребляются термины «виртуальная валюта» и «инновационная платежная система» [6]. Весьма терпимое отношение к биткоину у Министерства финансов Великобритании.

Сингапур также принял новую валюту и уже заявил в письме в брокерскую организацию Coin Republic, в котором объяснено налогообложение оборота биткоинов. По словам представителей IRAS, компании, занимающиеся покупкой и продажей биткоинов, будут облагаться стандартным налогом на доходы в размере 7%. Это касается только тех случаев, когда обе организации, участвующие в сделке, являются зарегистрированными резидентами страны — для нерезидентов налог не взимается.

Совсем же иную позицию заняли такие страны, как Китай, Россия, Индия, Исландия и Индонезия. Так, Народный банк Китая заявил, что «Биткоин не является валютой или заменой денег, не имеет правового статуса и денежного эквивалента, не может и не должна использоваться в качестве денег при обращении на рынке. По сути, это всего лишь специфический виртуальный товар. Финансовым учреждениям не разрешается принимать и проводить платежи в биткоинах, как если бы это была официальная валюта. Интернет-сервисы должны соблюдать все правила по противодействию отмыванию средств, полученных незаконным путем» [6].

Что же касается Украины, то несмотря на то, что НБУ не рекомендует пользоваться биткоинами, многие украинцы уже начали задумываться о том, чтобы использовать такой тип расчетов и зарабатывать на майнинге.

НБУ объясняет свой запрет тем, что платежные системы, чтобы работать в Украине, должны быть зарегистрированы в НБУ. В соответствии со ст. 9 Закона Украины «О платежных системах и переводе средств в Украине» платежные организации платежных систем, участники платежных систем и операторы услуг платежной инфраструктуры имеют право совершать деятельность в Украине исключительно после их регистрации Национальным банком Украины [7]. И в соответствии с требованиями ст. 15 Закона право выпуска электронных денег предоставлено исключительно банку [7]. Банк, который имеет намерение осуществлять выпуск электронных денег, обязан до начала их выпуска согласовать с Национальным банком Украины правила использования электронных денег в порядке, установленном нормативно-правовым актом Национального банка Украины.

Но, несмотря на предупреждение НБУ, в Украине уже можно обменять биткоины на «твердую» валюту. Например, 31 января 1 биткоин в Киеве покупали за 761 дол., а продавали за 825 дол. А в апреле 2014 г. на встрече предпринимателей было принято решение о создании Bitcoin Foundation Ukraine (BFU). Это первая общественная организация, целью которой будет развитие Bitcoin (и других криптовалют) на территории Украины. Украинские инвесторы заинтересованы в Bitcoin-проектах, однако официальное признание увеличило бы инвестирование в эти проекты. Украинские «биткоинщики»

уже имеют свою оффлайн-площадку — Satoshi Square Kiev. На ней собираются профессионалы, любители, майнеры, трейдеры и журналисты и проводят аукцион, где биткоины продаются участникам за наивысшую предложенную цену.

Также существует криптовалюта Litecoin, или Лайткоин (LTC). Система появилась в октябре 2011 г. Ее создатель — бывший сотрудник Google Чарли Ли. В основу своей валюты он пытался вложить соответствие ее цены на бирже криптовалют рыночным ценам серебра. Поэтому лайткоины называют «электронным серебром». Текущий курс Litecoin — около 3,57 дол. Ограничение эмиссии монет — 84 млн [1]. К началу 2014 г. добыто 31% всех монет. Транзакции в этой системе выполняются в 4 раза быстрее по сравнению с Bitcoin.

Система Peercoin, или Пиркоин (PPC), созданная в августе 2012 г., — занимает третье место по популярности среди криптовалют. Ее отличительная черта от систем Litecoin и Bitcoin — это отсутствие каких-либо ограничений на объем эмиссии монет, но наличие инфляции в размере 1% в год. Текущий курс Peercoin — около 0,74 дол. [1]. В системе Peercoin доход разделяется не только между майнерами, которые предоставляют свою вычислительную мощность, но и между владельцами самой валюты.

Primesoin, или Праймкоин (XPM) является измененной копией Bitcoin. Валюта разработана и запущена 7 июля 2013 г. Санны Кингом, который создал также другие известные криптовалюты. Главным ее отличием является полезность вычислений [1]. Текущий курс Primesoin — около 0,14 дол. Основная идея создания такой валюты основана на том, что задача нахождения простых чисел является полезной для криптографии, математики и других областей науки.

Валюта Freicoин, или Фрейкоин (FRC) появилась в 2013 г. Цель Freicoин — решить одну из проблем современных денег, основанную на том, что инвесторы часто накапливают у себя валюту вместо ее вложения. Чтобы разрешить эту проблему создатели Freicoин внесли годовой налог за «простой» — 5 %, которым будут автоматически облагаться все сделки. По их мнению, этот налог должен стимулировать оборот валюты. Текущий курс Freicoин — около 0,002 дол. Ограничение количества эмитируемых монет в 100 млн.

Общее количество криптовалют по последним данным насчитывают около 308. Согласно ресурсу CoinMarketCap.com всего 11 криптовалют превосходят 0,1 % объема биткоина. И всего 3 валюты превосходят 1% его объема. Впечатляюще, не правда ли? На долю биткоин выпадает около 77 % рынка криптовалют, на долю Ripples — около 16%, замыкает тройку лайткоин с 4,5% рынка. Остальные монеты довольствуются 2,5 %.

Выводы. Во-первых, в современном мире криптовалюта является инновационной разработкой, появление которой стало возможно благодаря развитию глобальных технологий высокоскоростной передачи информации, когда сеть Интернет разрослась до огромных масштабов, а децентрализованные сети получили большую популярность.

Во-вторых, интерес к криптовалюте стремительно растет, в связи с востребованностью в мире «справедливых денег», полной анонимностью и защитой от подделок.

В-третьих, у криптовалют по сравнению с обычными национальными валютами существует достаточно большое количество как положительных, так и отрицательных характеристик и только дальнейшее их развитие может выявить баланс преимуществ и недостатков по сравнению с другими деньгами. Вместе с тем уже сейчас следует отметить популярность криптовалют на мировых финансовых рынках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Обзор цифровых валют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobank.ua/internet_banking/stati/obzor_tsifrovyh_kriptovalyut.
2. 12 удивительных фактов о «криптовалюте» Bitcoin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hitech.vesti.ru/news/view/id/3771>.
3. Биржа криптовалют Exmoney [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://exmoney.com>.
4. 10 сверхприбыльных криптовалют рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.ua/business/1361855-10-sverhpribylnyh-kriptovalyutnyh-gynkov/1361868#cut>.
5. 11 неочевидных мест, где можно потратить биткоины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.furfur.me/furfur/all/culture/170003-zarabay-i-potrat-11-magazinov-prinimayuschih-bitkoiny>.
6. Есть ли сила у Биткоина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zavtra.ru/content/view/est-li-sila-u-bitkojna/>.
7. НБУ не рекомендует украинцам пользоваться Bitcoin: официальный комментарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2014/02/14/513124>.
8. Crypto-Currency Market Capitalizations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://coinmarketcap.com/>.

Статья поступила в редакцию 21.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Л. В. Нечипорук, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — L. V. Nechyporuk, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. В. КВІТКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

О. І. ЗАЙЦЕВА

студентка економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

**КРИПТОВАЛЮТА:
СУТНІСТЬ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Стаття присвячена розгляду одного з підвидів цифрових валют — криптовалюти. Розкрито зміст категорії «криптовалюта», розглянуто основні види існуючих сьогодні криптовалют, виявлено їх переваги та недоліки перед паперовими та електронними грошима. Проаналізовано основні тенденції розвитку різних криптовалют.

Ключові слова: криптовалюта, електронні гроші, віртуальні гроші, цифрові гроші, біткоіни.

A. V. KVITKA

PhD. in Economics, associate Professor, Department of Economics and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University

YE. I. ZAITSEVA

student of Economic Faculty, V. N. Karazin Kharkiv National University

**A CRYPTO CURRENCY:
THE SENSE AND TENDENCIES
OF DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS**

Problem setting. Crypto currencies become more and more popular. The sense of the concept «crypto currency» and a mechanism of its functioning are a topical matter of economic researches.

Recent research and publications analysis. Notwithstanding the topicality of research of the sense of the crypto currency and its role in the economy, it is worth mentioning the insufficient scientific development of the theme. It can be explained by the novelty of this money sub-type.

Paper objective. The article is dedicated to the determination of the sense of the concept «crypto currency», the main types of crypto currencies, substantiation of their advantages and disadvantages compared with paper and electronic money, and also revealing the main tendencies of development of different crypto currencies.

Paper main body. The crypto currency is a type of a digital currency grounded in complicated computations of a function, which can be easily verified through reverse mathematical operations. The main scheme of emission of the crypto currency is the

proof-of-work principle. At first, the concept «crypto currency» has been used after the emergence of the peering payment system Bitcoin. An interest in the crypto currency extremely increases due to the demand in the world of «fair money», the total anonymity, and the protection against counterfeits. The crypto currencies possess the enough considerable quantity of both advantages and disadvantages. Only their further development enables to reveal a balance between the advantages and the disadvantages compared with other currencies.

The anonymity of payments conduces to the attractiveness of this system for the criminal sphere. This can result in the expansion of the underground economy.

Conclusions of the research. The crypto currency is an innovation development, which emerged due to the development of global technologies of the high-speed information transmission caused by the large-scale expansion of the Internet and the great popularity of decentralized networks.

Short Abstract to an article
A CRYPTO CURRENCY:
THE SENSE AND TENDENCIES
OF DEVELOPMENT UNDER MODERN CONDITIONS

Abstract. The article is dedicated to the analysis of one of sub-types of digital currencies — a crypto currency. The authors consider the sense of the concept «crypto currency» and the main types of crypto currencies. Advantages and disadvantages of the types compared with paper and electronic currency were determined. The main tendencies of development of different crypto currencies were analyzed.

Key words: crypto currency, electronic money, virtual currency, digital money, Bitcoin.

О. М. НОСИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
та адміністрування Національного
фармацевтичного університету, Харків
e-mail: nosik_e@mail.ru



ІНВЕСТИЦІЇ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ГОЛОВНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА ЧИННИКИ ВИБОРУ

Розкрито особливості інвестицій у людський капітал та обґрунтовано їх розподіл залежно від стадій життєвого циклу людини і людського капіталу на первісну інвестицію і додаткові. Обґрунтовано раціональні й ірраціональні складові та чинники економічної поведінки індивіда, родини, фірми, держави як інституційних інвесторів у людський капітал. Доведено необхідність державних інвестицій, спрямованих на створення соціально-економічних та інституціональних умов ефективної діяльності інвесторів у розвиток людини.

Ключові слова: людський капітал, інвестиції у людський капітал, раціональні і ірраціональні чинники економічного вибору інвесторів у розвиток людини.

JEL Classification: O 15.

Постановка проблеми. Розвиток науково-дослідної програми людського капіталу охоплює багато напрямів теоретичного аналізу, серед яких одним із найважливіших є обґрунтування головних засад та особливостей економічної поведінки інвесторів у людину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період інвестиційний підхід до вивчення людського капіталу, започаткований Г. С. Беккером, отримав свій подальший розвиток у творах А. Андреєва, Е. Вільховченка, А. Гальчинського, А. Добриніна, С. Дятлова, О. Святодух, Е. Циренової. Але особливості та чинники економічного вибору суб'єктів господарювання на користь інвестицій у людину не отримали ще необхідного рівня обґрунтування.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття на базі аналізу особливостей інвестицій у людину головних чинників інвестиційного вибору його власників і користувачів: індивіда, родини, фірми, держави.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до інвестиційного підходу людський капітал — це сукупна вартість інвестицій у людину, спрямованих на формування, накопичення та реалізацію у продуктивній діяльності її знань, здібностей, навичок і вмінь, що забезпечує зростання вартості та отримання доходу. «Йдеться в широкому розумінні цього поняття про інвестиції у людину (освіту, перепідготовку кадрів, науку, здоров'я, екологію, духовний розвиток, фізичну культуру, мобільність формування інтелектуальної власності) та їх суспільно значущу (зокрема економічну) відтворювальну віддачу» [1, с. 441–442].

Інвестиціям у людський капітал порівняно з вкладеннями коштів у речовий (фізичний) капітал притаманні певні особливості, що обумовлено багатьма чинниками, серед яких такі:

– специфічні риси людського капіталу: неречова (нематеріальна) природа як втіленість у людині, що обумовлює його невідчуженість від власника; залежність величини людського капіталу від життєвого циклу індивіда насамперед стадії його продуктивної діяльності; здатність людського капіталу до самоінвестування, якщо його наявний запас є інвестицією у подальше накопичення; забезпечення власнику і користувачеві людського капіталу не тільки різних форм матеріального або грошового доходу, а й нематеріальних вигод;

– особливості інвестиційного процесу, об'єктом якого є людина, а саме: сполучення економічної й неекономічної (іраціональної) мотивації до інвестицій; значна роль чинників споживання; специфічний інвестиційний цикл, який у вартісному вимірі охоплює фазу створення людського капіталу на базі інвестицій індивіда, родини, фірм, держави та інших інвесторів у людину, фазу використання на індивідуальному, корпоративному, національному рівнях, що також потребує певних інвестицій, фазу додаткового інвестування у відтворення людського капіталу на якісно новому рівні; взаємозв'язок інвестиційного циклу і життєвого циклу людини.

Інвестиції у людський капітал, по-перше, за критерієм об'єкта інвестування, є *нематеріальними*, спрямованими на створення і накопичення нематеріальних ресурсів продуктивної діяльності людини — знань, навичок, здоров'я, мотивації, мобільності тощо.

По-друге, за роллю у відтворенні людського капіталу інвестиції поділяються на: а) *прямі інвестиції* — вкладення коштів у розвиток конкретної людини; б) *соціально-інституційні інвестиції*, які є спрямованими на створення та розвиток соціально-економічного простору та інституціонального середовища розширеного відтворення національного людського капіталу.

По-третє, відповідно до стадій життєвого циклу людини і людського капіталу, а також мети інвестування інвестиції у людський капітал поділяються на: а) *первісну інвестицію* — сукупність інвестицій у формування людського капіталу на стадіях життєвого циклу людини, що є попередніми до стадії її продуктивної діяльності; б) *додаткові інвестиції* — інвестиції на стадії продуктивної діяльності людини, які, як правило, спрямовано не на формування, а на накопичення та розвиток людського капіталу, його ефективну реалізацію. Слід підкреслити, що додаткові інвестиції можливі і на стадії старіння людини (таблиця).

Т а б л и ц я

**Відтворення індивідуального людського капіталу
як єдність життєвих циклів людини та інвестицій у її розвиток**

Стадії життєвого циклу індивідуального людського капіталу	Стадії життєвого циклу людини як носія людського капіталу [2, с. 101]	Стадії обороту первісної інвестиції у людину (у формування людського капіталу)	Стадії обороту додаткових інвестиції у людину (у накопичення та ефективну реалізацію людського капіталу)
Формування	Зародження	Вкладення	—
	Елементарний розвиток		
	Базовий розвиток		
	Професіоналізація знань		
Накопичення			
Реалізація: у продуктивній діяльності та доходах від неї; у пасивному доході	Практична діяльність	Повернення — віддача	Вкладення — повернення — віддача
	Старіння	Віддача	Віддача

По-четверте, інвестиціями у людський капітал є *витрати життєвого часу індивіда* і ті його доходи, які він не отримав, витрачаючи час, зусилля і кошти на формування і накопичення людського капіталу. Отже, упущені вигоди індивіда, пов'язані з його діяльністю, спрямованою на формування і накопичення людського капіталу, є інвестиціями в останній.

По-п'яте, хоча інвесторами в індивідуальний людський капітал можуть бути різні суб'єкти (людина, родина, фірма, держава, громадські організації тощо), *безпосередній контроль* використання людського капіталу і доходів від цього належить індивіду як його власнику.

По-шосте, ефективність інвестицій у людський капітал залежить від:

- а) здатностей та мотивації людини засвоювати і використовувати отримані знання та навички у продуктивній діяльності, від її економічного вибору;
- б) сполучення економічного (раціонального) й ірраціонального у поведінці індивіда, що суттєво впливає на процес здійснення і результати інвестицій у людський капітал. Як справедливо підкреслює Е. Вільховченко, у людському капіталі є елементи невловимого, ірраціонального, невимірного у природі людини, в її задатках, поведінці, потребах, що опосередковує співвідношення вкладень і результатів [3];
- в) стадії життєвого циклу людини, яка значною мірою визначає рівень її економічної активності та можливість отримання і збільшення доходів у майбутньому;
- г) суспільної затребуваності людського капіталу конкретного індивіда та умов його накопичення і реалізації;
- д) рівня науково-технічного та економічного розвитку країни, інституціонального середовища й соціального простору відтворення людського капіталу та наявності й ефективності функціонування галузей, що безпосередньо з ним пов'язані: освіти, охорони здоров'я, культури інтелектуальних послуг тощо.

По-сьоме, багато науковців вважають інвестиції у людський капітал найприбутковішими порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу [4, с. 31; 5, с. 84; 6, с. 14]. Слід зауважити, що досягнення такого рівня віддачі від інвестицій є можливим, якщо:

- а) суспільство визнає провідну роль людського капіталу як чинника науково-технічного і соціально-економічного прогресу, тобто людський капітал є затребуваним суспільством, що характерно для постіндустріальної стадії розвитку останнього;
- б) використання людського капіталу має національний, а не локальний характер, коли вигоди отримують тільки окремі галузі, фірми, особи;
- в) національний людський капітал є конкурентоспроможним — здатним забезпечувати високі доходи власнику і користувачеві в умовах глобальної конкуренції.

По-восьме, інвестиції у людський капітал є високоризикованими стосовно збереження та зростання вартості, оскільки вони є довгостроковими, нематеріальними за об'єктом, що суттєво ускладнює оцінку їх теперішньої і майбутньої вартості, залежать від людини, її вибору та мотивації, стадії життєвого циклу та контролюються нею; визначаються суспільними потребами щодо реалізації людського капіталу у певний історичний період. Як пише А. Циренова, завжди існує ризик вкладення інвестицій у тому випадку, якщо немає можливості реалізації людського потенціалу повною мірою, завжди гостро стоїть проблема його ефективного використання. При цьому ризик практично

не страхується. «Чим більше накопичено людського капіталу, тим дорожчою буде втрата заробітків» [6, с. 14, 22]. Специфічним ризиком інвестування у людину є формування, накопичення та реалізація негативного людського капіталу, що складає загрозу суспільному добробуту.

По-дев'яте, інвестиції у людський капітал є багатосуб'єктними, оскільки інвесторами можуть бути індивіди, родини, фірми та інші бізнес-утворення, некомерційні організації та громадські заклади, держава, міжнародні (міждержавні і приватні) організації. За класифікацією О. Святодух, відповідно до критерію інституційної організації економічної системи — це домогосподарства, фірми, держава; за критерієм економічної ролі суб'єктів відносин людського капіталу у відтворювальному процесі — це власники людського капіталу та його орендарі; за обсягом та якістю людського капіталу, яким володіє суб'єкт — це суб'єкти, у яких дефіцит людського капіталу, суб'єкти, що мають надлишковий людський капітал, і суб'єкти, які володіють суспільно-нормальним за обсягом і якістю людським капіталом [7].

По-десяте, здійснення інвестицій у людський капітал є одночасно і *постійним* процесом, що охоплює всі стадії життєвого циклу людини, і *дискретним*, особливо це стосується стадії продуктивної діяльності, на якій у власника людського капіталу чи його користувача періодично виникає необхідність додаткових вкладень в освіту, перекваліфікацію чи підвищення кваліфікації тощо.

Особливості інвестицій у людський капітал, нематеріальність їх об'єкта, невідокремленість від людини, багатосуб'єктність та безпосередній зв'язок зі стадіями життєвого циклу людини, обумовлюють поєднання в економічній поведінці інвесторів раціональних і ірраціональних мотивів. Їх теоретичний аналіз базується на поєднанні:

– економічного підходу до трактування людської поведінки, розробленого Г. С. Беккером [8]. Виходячи з нього, поведінка інвесторів у людину є раціональною, а їх вибір визначається тим, що вони намагаються максимізувати вигоди від інвестиції і мінімізувати витрати та ризики;

– теорії неекономічних (ірраціональних) чинників економічного вибору, одними із розробників якої є Дж. Акерлоф і Р. Шиллер [9].

Вибір інвесторів у людський капітал є економічним, базується на порівнянні вигод і витрат, пов'язаних з інвестиціями у людину. Одночасно він визначається багатьма неекономічними чинниками, має ірраціональні мотиви, серед яких велике значення належить довірі інвесторів як до раціональності власних рішень, дій та їх результатів, що прогнозуються, так і до контрагентів та суспільних інститутів. «Міркування довіри є тим аргументом, завдяки якому інвестиційне рішення, яке має раціональне обґрунтування, приймається або не приймається інвестором в умовах асиметричного розподілу інфор-

мації, високого ступеня ринкової невизначеності і, як наслідок, некоректного (несприятливого) відбору» [10].

Раціональний вибір домогосподарства як інвестора у відтворення індивідуального людського капіталу визначається багатьма чинниками, серед яких його бюджетні обмеження, рівень та гарантованість зростання доходу від інвестицій у людський капітал у майбутньому, співвідношення його граничних витрат і граничних доходів, гранична норма часових уподобань. На інвестиційну поведінку людини впливають також неекономічні (іраціональні) чинники. Як підкреслював Г. С. Беккер: «Облік різноманітних неекономічних змінних настільки ж необхідний для пояснення людської поведінки, як і використання досягнень соціології, психології, соціобіології, історії, антропології, політології, правознавства та інших дисциплін» [8, с. 37]. Такими чинниками є рівень довіри, соціальні, культурні, моральні цінності і характеристики людини, її уподобання та пріоритети.

Інвестиції фірми у персонал можна поділити на *інвестиції адаптації*, які необхідні для залучення та ефективного включення працівника у внутрішньофірмові відносини: технологічні, економічні, культурні; *інвестиції розвитку*, спрямовані на підвищення віддачі людського капіталу на основі внутрішньофірмової системи професійного навчання, підвищення кваліфікації; *інвестиції мобільності*, необхідні для забезпечення руху робочої сили в організації — професійно-кар'єрного, внутрішньофірмового, територіального тощо. Обсяг, вид та інтенсивність інвестицій у фірмово-специфічний людський капітал працівників залежить від стадій життєвих циклів фірми та її продукції. Як правило, інвестиції розвитку у працівників здійснюються у періоди, коли попит на продукцію і доходи є достатньо високими, фірма розвивається у конкурентному середовищі, що збільшує фінансову базу таких інвестицій та підвищує їх роль у забезпеченні конкурентоспроможності бізнесу.

Раціональний вибір фірми базується на порівнянні теперішніх і майбутніх доходів та витрат, пов'язаних з інвестуванням у людський капітал працівників. Його основу складають: 1) для короткострокових інвестицій — гранична норма окупності інвестицій як щорічний чистий дохід у відсотках від кожної додаткової одиниці коштів, що інвестується; 2) для довгострокових інвестицій — чиста приведена вартість.

Інвестиційний вибір фірми визначається також неекономічними (іраціональними) чинниками. Так, приймаючи рішення про інвестиції у людський капітал, фірма керується міркуваннями довіри, справедливості тощо, намагається убезпечити бізнес від загроз опортуністичної поведінки працівника. Важливим чинником, що безпосередньо визначає інвестиційну поведінку фірми, є очікування різних груп впливу, які можуть мати як раціональний, так і іраціональний характер.

Інвестиції держави у людський капітал є переважно соціально-інституційними. Це інвестиції у: 1) галузі соціальної сфери, які забезпечують людський розвиток: науку, освіту, охорону здоров'я, культуру, соціальне забезпечення та страхування, рекреаційну діяльність та ін.; 2) ринкову та соціальну інфраструктури, розвиток яких сприяє інтенсифікації необхідних зв'язків між власниками людського капіталу та економічними агентами, діяльність яких безпосередньо пов'язана з продукуванням та використанням останнього; 3) охорону навколишнього середовища, оскільки екологічні фактори безпосередньо впливають на відтворення носія людського капіталу — людини; 4) забезпечення правопорядку як необхідної умови життєдіяльності людини та суспільства.

Діяльність держави як інвестора у людський капітал спирається на її економічні функції, спрямовані на забезпечення сталого розвитку національної економіки, зростання її конкурентоспроможності (внутрішньої, зовнішньої, глобальної), і соціальні функції. Інвестиційна поведінка держави, з одного боку, залежить від економічного вибору інших інвесторів у людину, зокрема домогосподарства і фірми, з другого боку, впливає на нього, сприяючи його реалізації або обмежуючи його. Окупність та дохідність державних інвестицій у людський розвиток є багаторівневою і багатосуб'єктною, тому що їх результати привласнюються та використовуються не тільки державою, а й індивідуальними, і корпоративними інвесторами та користувачами людського капіталу. Отже, державним інвестиціям у людський капітал притаманний *кумулятивний ефект*: певні вигоди держави від інвестицій у людський капітал доповнюються вигодами домогосподарств та фірм, які користуються їх результатами. При цьому ефективність державної інвестиції залежить від діяльності індивідуальних і корпоративних інвесторів, їх здатності та спроможності скористатися її вигодами.

Інвестиційний вибір держави залежить від техніко-технологічних, економічних, політичних, культурних, міжнародних та інших чинників. Його доцільність визначається як критеріями витрат і доходів, так і національними інтересами та пріоритетами. При цьому значну роль у визначенні та реалізації інвестиційної політики держави відіграють такий ірраціональний чинник вибору, як інституційна довіра, «характеристика якої не просто відображає ставлення громадян та бізнесу до держави, а має зворотний зв'язок: зростання довіри до інститутів держави підвищує ефективність роботи самого державного управління» [11, с. 77].

Висновки. Таким чином, інвестиції у людський капітал є нематеріальними за об'єктом; прямими й соціально-інституційними; первісними і додатковими; багаторівневими і багатосуб'єктними; постійними і дискретними; високоприбутковими і ризикованими. Їх специфічними формами є витрати життєвого часу людини і упущені вигоди.

На вибір інвесторів у людину впливають економічні (раціональні) і ірраціональні чинники, які у сукупності визначають їх інвестиційну поведінку. Від інвестиційного вибору людини, родини, фірми, держави залежить рівень відтворення національного людського капіталу. Виходячи з цього, важливими є розробка та здійснення системних заходів державної соціально-економічної політики, спрямованих на створення необхідних умов для їх ефективної діяльності з інвестування у людський розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
2. Курчидис К. В. Оценка чистой стоимости человеческого капитала / К. В. Курчидис // Ярослав. пед. вестн. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 100–104.
3. Вильховченко Э. Д. О «посттейлоризме» и «человеческом капитале» / Э. Д. Вильховченко // Мир. экономика и междунар. отношения. – 1995. – № 11. – С. 138–146.
4. Андреев В. О. Теоретичні аспекти інвестування у людський капітал / В. О. Андреев // Вісн. Дніпропетров. ун-ту. Серія: Економіка. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 28–33.
5. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 1999. – 312 с.
6. Цыренова А. А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды : монография / А. А. Цыренова. – Улан-Удэ : Изд. ВСГТУ, 2006. – 88 с.
7. Святодух Е. А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования и российские реалии [Электронный ресурс] / Е. А. Святодух // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. – 2007. – Вып. № 44. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vosproizvodstvo-chelovecheskogo-kapitala-metodologiya-issledovaniya-i-rossiyskie-realii>.
8. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Эри Стенли Беккер ; пер. с англ. Е. Батраковой, Р. Капелюшниковой, О. Шибалкина и др. ; сост., науч. ред. послесл. Р. И. Капелюшниковой, предисл. Н. И. Левина. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
9. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Пряткина ; под. науч. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2011. – 273 с.
10. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – Вып. 6. – С. 91–104.
11. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу : монографія / А. А. Гриценко, Т. І. Артёмова, Т. О. Кричевська та ін. ; за ред. А. А. Гриценка. – К. : НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, 2012. – 212 с.

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор Л. В. Нечипорук, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — L. V. Nechyporuk, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Е. Н. НОСИК

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и администрирования Национального фармацевтического университета, Харьков

**ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ:
ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ВЫБОРА**

Раскрыты особенности инвестиций в человеческий капитал и обосновано их разделение в зависимости от стадий жизненного цикла человека и человеческого капитала на первичную инвестицию и дополнительные. Охарактеризованы рациональные и иррациональные составляющие и факторы экономического поведения индивида, семьи, фирмы, государства как институциональных инвесторов в человеческий капитал. Доказана необходимость государственных инвестиций в создание социально-экономических и институциональных условий эффективной деятельности инвесторов в развитие человека.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, рациональные и иррациональные факторы экономического выбора инвесторов в развитие человека.

О. М. NOSYK

PhD. in Economics, associate professor, associate professor of Management and Administration Department, National University of Pharmacy, Kharkiv

**INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL:
THE MAIN PECULIARITIES AND FACTORS OF CHOICE**

Problem setting. The development of a scientific and research program of human capital comprises many directions of theoretical analysis. The substantiation of the main frameworks and peculiarities of economic behavior of investors in a human is one of the most important directions.

Recent research and publications analysis. Nowadays the investment approach to studying human capital initiated by G. S. Becker has been developed in works A. Andreiev, Ye. Vilkhovchenko, A. Halchynskyi, A. Dobrynin, S. Diatlov, O. Sviatodukh, Ye. Tsyreniva. Nevertheless, the peculiarities and the factors of the economic choice of economic subjects in favor of investments in a human have not been sufficiently substantiated.

Paper objective. The objective of the article is to present the main factors of the investment choice of owners and users, i.e. households, firms, and a state, on the basis of analysis of the peculiarities of the investments in a human.

Paper main body. Certain peculiarities stipulated by specific properties of human capital and an investment process (which object is a human) are inherent to the investments in human capital compared to investing in tangible (physical) capital.

The investments in human capital are: intangible according to their object; direct and social and institutional; primary and secondary; multilevel and multi-subject; sustainable and discrete; highly profitable and risky.

The choice of investors in human capital is of economic character and is based on the comparison of benefits and losses related to the investment in a human. Simultaneously, it is determined by numerous non-economic factors and is characterized by irrational motives. Trust of investors in the rationality of own decisions, actions, and their prognosticated results as well as in counteragents and social institutes is of great importance among such factors.

Conclusions of the research. The choice of the investors in a human is influenced by the economic (rational) and the irrational factors, which in the aggregate determine their investment behavior. A level of the reproduction of national human capital depends on the investment choice of households, firms, and a state. Taking this into account, the development and the performance of system measures of a state social and economic policy aimed at the creation of appropriate conditions for their effective activity concerning investing in the human development is of considerable importance.

Short Abstract to an article

INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL:

THE MAIN PECULIARITIES AND FACTORS OF CHOICE

Abstract. The peculiarities of investments in human capital are considered. The division of the peculiarities depending on stages of a life cycle of a human and human capital into a primary investment and a secondary one is substantiated. The author presents rational and irrational components and factors of economic behavior of a household, a firm, and a state as institutional investors in human capital. The expediency of the development and the implementation of a state policy aimed at the creation of social and economic and institutional conditions for effective investments in the development of a human is substantiated.

Key words: human capital, investments in human capital, rational and irrational factors of economic choice of investors in human development.

О. В. ЯРМАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету
фінансів та міжнародної торгівлі,
Харків
e-mail: kfuduefin@gmail.com



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТИ ІНВЕСТИЦІЙ У ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК

Розкрито зміст інтелектуальних інвестицій як вкладень у інвестиційні інтелектуальні товари, що є об'єктами інвестиційного ринку та ресурсами інноваційної діяльності. Визначено головні об'єкти інтелектуальних інвестицій: майнові права інтелектуальної власності, кодифіковані знання та ноу-хау, інтелектуальні послуги, інтелектуальний і людський капітали. Розкрито інвестиційно-інноваційну роль інтелектуальних послуг.

Ключові слова: інтелектуальні інвестиції, інтелектуальні послуги, інноваційна діяльність, інтелектуальна власність.

JEL Classification: L 86.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність базується на інвестиціях, серед яких в умовах формування економіки знань все більшого значення набувають різні форми інвестицій інтелектуальних. Оскільки інтелектуальним послугам притаманна функція продукування та постачання знань, вони є об'єктом інтелектуальних інвестицій, яким належить визначальна роль в інноваційному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретичні дослідження інтелектуальних послуг і інтелектуальних інвестицій є автономними: науковці, які аналізують інтелектуальні інвестиції, поза предметом дослідження залишають інтелектуальні послуги [1–4], а дослідники останніх, як правило, не зосереджуються на розкритті їх інвестиційної природи [5; 6].

Вважаємо, що в умовах інтелектуалізації праці, виробництва, підприємницької діяльності є необхідним сполучення цих важливих напрямів дослідження та чинників інноваційної діяльності з метою суттєвого поглиблення наукових уявлень щодо її механізму.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття на основі аналізу змісту та взаємозв'язку економічних категорій «інтелектуальні інвестиції» та «інтелектуальні послуги» інвестиційної природи інтелектуальних послуг як ресурсу інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сучасна теорія інвестицій розрізняє інвестиції фінансові, майнові й інтелектуальні. Категорія інтелектуальних інвестицій використовується науковцями з економіки та права як інструментарію дослідження інвестиційної діяльності та її правового регулювання. Але слід підкреслити, що зміст цієї категорії не отримав ще належного як економічного, так і правового обґрунтування.

Для правового підходу до характеристики змісту, видів, процесу інвестиційної діяльності є характерним визначення інтелектуальних інвестицій як вкладень інтелектуальних цінностей у різні об'єкти з метою отримання доходу та досягнення соціальних ефектів. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [7]. Згідно з наведеним положенням інтелектуальними цінностями, що інвестуються, тобто інтелектуальними інвестиціями, слід вважати, по-перше, майнові права на об'єкти авторського права та суміжних прав і права промислової власності — літературні та художні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компоновання (топографії) інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин, породи тварин, комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення, комерційні таємниці та ін. Майнові права інтелектуальної власності — це право на використання об'єкта права інтелектуальної

власності; виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності; виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання; інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом [8].

По-друге, інтелектуальними цінностями є: а) кодифіковані знання, представлені у формі знаків та символів — сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації; б) суб'єктивні (неявні) знання як навички та виробничий досвід (ноу-хау), що не запатентовані.

Таким чином, *згідно з правовим підходом інтелектуальні інвестиції* — це вкладення інтелектуальних цінностей — майнових прав інтелектуальної власності, кодифікованих і неявних знань (на відміну від фінансових і майнових вкладень), у виробничі, інноваційні та інші об'єкти, що здійснюються з метою отримання доходу та досягнення соціального ефекту.

На нашу думку, хоча вкладення інтелектуальних цінностей можна вважати інтелектуальною інвестицією, але ці поняття не є тотожними. Слід визначити такі відмінності:

1) за змістом: інтелектуальні інвестиції не можна обмежувати майновими правами інтелектуальної власності і певними видами знань (суб'єктивних, кодифікованих). Інтелектуальна власність є системою економічних відносин з приводу привласнення всіх знань (суб'єктивних, кодифікованих, об'єктивованих), що складають зміст її об'єктів. Дуже влучне дав визначення С. Гордієнко, інтелектуальна власність — це «матеріалізовані або нематеріальні нові знання, які належать юридичній чи фізичній особі» [9, с. 27]. «Звичайно власність на знання називається інтелектуальною власністю» [10, с. 39]. Майнові права інтелектуальної власності є по суті правами використання (обмеження використання) знань, що становлять її зміст, а вкладення цих прав як інтелектуальних цінностей є вкладеннями знань суб'єктивних (ідеї, навички, досвід тощо), кодифікованих (технічна документація), об'єктивованих (моделі);

2) за об'єктами: а) інтелектуальні інвестиції як вкладення знань можуть здійснюватися не тільки у виробничі, інноваційні, підприємницькі, соціальні об'єкти, а й у людину, людський капітал. Отже, інтелектуальними є інвестиції в освіту, професійне навчання, здоров'я, мобільність індивіда; б) інтелектуальні цінності є не тільки інвестицією, а й об'єктом інтелектуальних інвестицій, оскільки ресурсну основу створення складають знання (суб'єктивні, кодифіковані, об'єктивовані) їх творців.

Отже, на нашу думку, правовий підхід до визначення інтелектуальних інвестицій як вкладень інтелектуальних цінностей не відображає повною мірою змісту цієї категорії, що обмежує можливості ефективного правового

регулювання інвестиційної діяльності в умовах перетворення знань на провідний ресурс соціально-економічного розвитку.

Для економічної науки інтелектуальні інвестиції ще не стали об'єктом комплексного дослідження. Відсутнім є єдиний підхід до визначення їх змісту. Інтелектуальні інвестиції, як правило, або розглядають у контексті досліджень інтелектуального капіталу та інвестицій у нього, або визначають, спираючись на правовий підхід, як інвестиції в інтелектуальну власність. В. Бугас визначає інтелектуальні інвестиції як вкладення у творчий потенціал суспільства, об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, патентного права, права винаходу, права на промислові зразки і корисні моделі. При цьому автор підкреслює, що на рівні підприємства це інвестиції в інтелектуальний капітал [1, с. 132]. Хоча В. Бугас пише про інтелектуальні інвестиції у творчий потенціал суспільства та інтелектуальний капітал, основу визначення їх змісту складає правовий підхід — інвестиції в інтелектуальну власність.

О. Довгаль вважає, що інтелектуальні цінності є інвестицією, якщо набувають форми інвестиційного товару в результаті їх перетворення в інвестиційний ресурс. Іншими словами, інвестицією є вкладення тих інтелектуальних цінностей, які мають товарну форму. Треба з цим погодитися і підкреслити, що перетворення інтелектуальних цінностей в інвестиційний товар здійснюється у процесі комерціалізації знань, що складають зміст інтелектуальної власності. Саме такі інвестиційні товари О. Довгаль визначає як реальні прямі інвестиції в інновації, але, спираючись на правовий підхід, обмежує їх склад майновими правами інтелектуальної власності і кодифікованими знаннями та ноу-хау [2].

І. Карпунь інтелектуальними вважає інвестиції в інтелектуальну власність, яка, на його думку, має такі форми:

– виняткова (виключна) власність — запатентована або захищена авторським правом;

– інформаційна власність у вигляді набутих знань, ідей, досвіду, навичок, кваліфікації. Ця власність не має правового захисту та реалізується у вигляді інформаційних послуг на контрактній основі через навчання, освіту, консультації або публікацію;

– ліцензійна власність у вигляді придбаних інвестором прав володіння або користування, що фіксуються ліцензіями.

На його думку, інтелектуальна власність є особливим об'єктом ринку інтелектуальних товарів та послуг, що купуються з метою їх використання в інвестиційній діяльності зі сподіванням одержання прибутку у перспективі [3]. Виняткова і ліцензійна власність — це за правовим підходом майнові права інтелектуальної власності. Інформаційна власність є дещо розширеним

трактуванням ноу-хау. Отже, по суті, визначення інтелектуальних інвестицій базується на правовому підході.

Узагальнюючи погляди економістів щодо змісту інтелектуальних інвестицій, можна визначити, що це вкладення в об'єкти і майнові права інтелектуальної власності, які є комерціалізованими, тобто набули форми інвестиційних товарів. На нашу думку, такий підхід, як і розглянутий раніше правовий, суттєво обмежує зміст інтелектуальних інвестицій.

Більш широкий перелік видів інтелектуальних інвестицій наводять автори статті «Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій» Т. Логутова, І. Ленцов, А. Годяцька, які вважають, що вкладення в інтелектуальну власність є інтелектуальними інвестиціями, які здійснюються у вигляді: придбання виключних прав користування — купівля патентів, ліцензій на винахід, промислові зразки, товарні знаки; придбання інформаційних послуг через наймання різного роду спеціалістів — вчених і практиків за контрактом чи у вигляді разового придбання інформаційних послуг (консультування, експертиза, рекомендації та ін.); придбання науково-технічної продукції, тобто матеріалів у матеріальній формі (проектно-кошторисної документації, програм, методик, ноу-хау); вкладень у людський капітал, тобто витрат на освіту, підготовку і перепідготовку кадрів, навчання, тощо [4, с. 21]. Інтелектуальними визначено також інвестиції у людський капітал.

На нашу думку, *інтелектуальні інвестиції* — це вкладення у знання, які є змістом інтелектуального продукту (послуги), що набуває різних форм, у тому числі й об'єктів інтелектуальної власності, комерціалізується та є інвестиційним інтелектуальним товаром (послугою), об'єктом ринку інвестиційних ресурсів. Коли підприємець купує патенти, ліцензії на винаходи, корисні моделі та інші об'єкти промислової власності, платить за інтелектуальні послуги (науково-технічні, консалтингові, освітні), купує програми, методики та ін., то він купує інвестиційні інтелектуальні товари, використання яких у виробничій чи інноваційній діяльності забезпечить у майбутньому отримання доходу. Отже, витрати підприємця на інвестиційні інтелектуальні товари є інтелектуальними інвестиціями.

Коли людина вкладає кошти в освіту, охорону здоров'я, мобільність, то це інтелектуальні інвестиції в індивідуальний людський капітал. Слід зауважити, що вкладення набутих індивідом знань, тобто людського капіталу у його подальший інтелектуально-професійний розвиток, слід вважати інтелектуальною інвестицією. Інвестиції підприємця у розвиток та накопичення фірмово-специфічного людського капіталу також є інтелектуальними інвестиціями.

Інтелектуальні інвестиції безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю, яка спрямована на продукування та впровадження у різних сферах життєдіяльності суспільства інтелектуальних продуктів — новацій. По-перше,

інвестиційні інтелектуальні товари, у які вкладаються кошти інноваторів, є інтелектуальними ресурсами інновацій. По-друге, вкладення коштів у створення інвестиційних інтелектуальних товарів є інтелектуальною інвестицією в інновації, оскільки інтелектуальний продукт-новація є втіленням інноваційних знань. В інноваційному процесі інтелектуальний продукт може набувати таких форм, як: інноваційна ідея, новація, винахід (корисна модель), експериментальний зразок, промисловий зразок, дослідна партія інноваційної продукції, серійна інноваційна продукція.

Специфічним об'єктом інтелектуальних інвестицій є інтелектуальні послуги, які у сучасній технології поширення знань є спеціальним каналом передачі професійних знань і інформації, інституціональними джерелами накопичення людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалів суспільства як основи інноваційного розвитку. У переліках об'єктів інтелектуальних інвестицій різних авторів [3; 4] є інформаційні послуги, але відсутні послуги інтелектуальні. На нашу думку, інтелектуальним послугам властиві ознаки інформаційних послуг, придбання яких забезпечує суб'єкта корисною інформацією. Як і інформаційні, інтелектуальні послуги ґрунтуються на зборі, обробці й передачі інформації. Але їх змістом є спеціальні (професійні) знання, які виступають продуктом осмислення і використання професійної інформації. Отже, вкладення у придбання інтелектуальних послуг слід визнати інтелектуальними інвестиціями.

Інтелектуальні послуги є інвестиційним інтелектуальним товаром, витрати на придбання якого на ринку інвестиційних ресурсів є інтелектуальними інвестиціями у людський капітал індивіда, фірми, суспільства, що забезпечують інноваційний розвиток та отримання доходу. Як інвестиційний ресурс розвитку людського капіталу можна виокремити такі комплексні види інтелектуальних послуг:

– освітні послуги — сукупність навчальних, виховних, розвиваючих дій фахівців, що ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію, спрямовані на формування і накопичення людського капіталу;

– послуги охорони здоров'я як професійні дії, результатом яких виступають якісні зміни капіталу здоров'я споживача послуг як складової людського капіталу. Фірма, фінансуючи заходи, спрямовані на поліпшення здоров'я працівників, розвиток фізичної культури, організацію відпочинку, здійснює інтелектуальні інвестиції в одну із найважливіших складових фірмово-специфічного людського капіталу — біофізичний капітал працівника;

– консалтингові послуги — дії професіональних консультантів із забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями й інформацією, використання яких сприяє підвищенню ефективності і конкурентоспроможності бізнесу, його інноваційному розвитку;

– науково-технічні послуги як діяльність фахівців різних галузей науки і техніки, спрямована на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової й інноваційної активності. До цих послуг належать діяльність у сфері науково-технічної інформації, патентно-ліцензійна діяльність, стандартизація, метрологія і контроль якості, науково-технічне консультування і впроваджувальна діяльність.

Ці послуги є інвестиційним інтелектуальним товаром, придбання якого є інтелектуальною інвестицією людини, фірми, суспільства у їх розвиток, що забезпечує отримання інвесторами у майбутньому доходу та соціальних ефектів.

Інтелектуальні послуги мають навчальний ефект — їх одержання і використання споживачем сприяє накопиченню його інтелектуального потенціалу.

Інтелектуальним послугам властиві ознаки інноваційних послуг. По-перше, зміст певної послуги може становити інтелектуальний продукт-новація. У цьому випадку інтелектуальна послуга є інноваційною. По-друге, інноваційність інтелектуальних послуг полягає в тому, що забезпечення господарюючих суб'єктів спеціальними знаннями й інформацією, необхідними для здійснення інноваційної діяльності, є чинником підвищення їх інновативності та інноваційної активності.

Інтелектуальним послугам притаманна інноваційна роль, яка обумовлена їх капіталоутворюючою та інвестиційною природою як джерела накопичення людського капіталу — ресурсної основи інноваційної діяльності. Залежно від характеру впливу інтелектуальних послуг на інноваційний розвиток економіки їх інноваційною роль можна охарактеризувати як: а) власну інноваційну діяльність, пов'язану зі здійсненням інноваційного процесу в межах сегмента інтелектуальних послуг; б) інноваційний вплив інтелектуальних послуг як сприяння інноваційній діяльності споживачів інтелектуальних послуг — інноваторів. Тобто їх використання як інвестиційних інтелектуальних товарів.

Реалізація інноваційної ролі інтелектуальних послуг охоплює такі взаємозалежні напрями діяльності суб'єктів, що їх продукують:

- створення, впровадження і поширення інтелектуальних продуктів — новацій, що становлять зміст інноваційних інтелектуальних послуг;
- забезпечення інтелектуальними ресурсами інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів на всіх стадіях інноваційного процесу;
- діяльність як незалежних учасників інноваційних мереж господарюючих суб'єктів;
- сприяння підвищенню інновативності та інноваційної активності господарюючих суб'єктів;

– забезпечення взаємозв'язку наукової, інноваційної і виробничої сфер національної економіки;

– комерціалізація наукових продуктів, сприяння їх трансформації в інвестиційні інноваційні продукти та інновації;

– поширення передових прийомів і методів інноваційної діяльності, у тому числі досягнень інших країн у цій сфері.

На нашу думку, інтелектуальні послуги є об'єктом інтелектуальних інвестицій як і майнові права інтелектуальної власності, кодифіковані знання та ноу-хау, людський капітал. На рівні фірми зазначені вкладення є інтелектуальними інвестиціями в інтелектуальний капітал фірми, у складі якого, поперше, є фірмово-специфічний людський капітал (інтелектуальні інвестиції у людський капітал) і структурний капітал, елементом якого є капітал організаційний (інтелектуальні інвестиції у майнові права інтелектуальної власності і кодифіковані знання та ноу-хау). Вкладення коштів у інтелектуальні послуги є інтелектуальними інвестиціями і у фірмово-специфічний людський, і у структурний капітали.

Висновки. Інтелектуальні інвестиції — це вкладення у знання, які є змістом інтелектуального продукту (послуги), що набуває різних форм, комерціалізується та є інвестиційним інтелектуальним товаром (послугою), об'єктом ринку інвестиційних ресурсів. До них належать вкладення у майнові права інтелектуальної власності; кодифіковані знання та ноу-хау; інтелектуальні послуги; людський капітал. Інтелектуальні послуги, зміст яких складають професійні знання й інформація, мають ознаки інформаційних та інноваційних послуг, їм притаманні інноваційуючий і навчальний ефекти. Вкладення суб'єктів інноваційної діяльності в інтелектуальні послуги є інтелектуальними інвестиціями в інновації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бугас В. Особливості інвестування в інтелектуальний капітал / В. Бугас // Вісн. КНУТД. – 2013. – № 2. – С. 132–135.
2. Довгаль О. Інтелектуальні цінності як інвестиційний ресурс у інноваційних процесах [Електронний ресурс] / О. Г. Довгаль. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14367>.
3. Карпунь І. Н. Інтелектуальні інвестиції як різновид інновацій [Електронний ресурс] / І. Н. Карпунь // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.13. – С. 156–159. – Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/20_13/156_Kar.pdf.
4. Логутова Т. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій / Т. Г. Логутова, І. А. Ленцов, А. В. Годяцька // БізнесІнформ. – 2012. – № 9. – С. 20–25.

5. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Право, 2008. – 280 с.
6. Гавриш Г. Аналіз ринку інтелектуальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г. О. Гавриш. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=868>.
7. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII : ред. від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
8. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 : у ред. від 17.06.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://code.leschishin.org/cc/cc35.php>.
9. Гордієнко С. Г. Понятійний апарат стосовно «інтелектуальної власності» та класифікація сфер творчої особи / С. Г. Гордієнко : матеріали Міжнар. конф. «Охорона прав інтелектуальної власності в Україні та Європейському Союзі: політика, законодавство, практика» (Київ, 15–16 червня 2011 р.). – К. : Фенікс, 2011. – 480 с.
10. Экономика знаний : монография / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2014

Рецензент — доктор економічних наук, професор О. С. Марченко, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — O. S. Marchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. В. ЯРМАК

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и международной экономики Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Раскрыто содержание интеллектуальных инвестиций как вложений в инвестиционные интеллектуальные товары, которые являются объектами инвестиционного рынка и ресурсами инновационной деятельности. Определены основные объекты интеллектуальных инвестиций: имущественные права интеллектуальной собственности, кодифицированные знаниями ноу-хау, интеллектуальные услуги, интеллектуальный и человеческий капиталы. Обоснована инвестиционно-инновационная природа интеллектуальных услуг.

Ключевые слова: интеллектуальные инвестиции, интеллектуальные услуги, инновационная деятельность, интеллектуальная собственность.

O. V. YARMAK

PhD. (Economics), associate professor, associate professor of Department of Economic Theory and International Economy, Kharkiv Institute of Finance of Ukrainian State University of Finance and International Trade

**INTELLECTUAL SERVICES AS OBJECTS
OF INNOVATION DEVELOPMENT INVESTING**

Problem setting. In terms of the knowledge economy formation, an innovative activity is based on investments, which encompass different forms of intellectual investments becoming extremely important. Since the functions of knowledge production and supply are inherent to intellectual services, they become an object of intellectual investments, which plays a significant role in the innovative development.

Recent research and publications analysis. Modern theoretic researches of intellectual services and intellectual investments are independent: scientists analyzing investments leave intellectual services outside the subject of research; while researchers of intellectual investments, as usual, are not concentrated on their investment nature disclosure. We may suppose that in terms of labor, production and entrepreneurship intellectualization these significant research directions must be connected in order to significantly extend scientific knowledge related to the innovative activity.

Paper objective. An objective of the paper is to consider the content and connection of economic categories «intellectual investments» and «intellectual services» of an intellectual service investment role as an innovative development resource on the basis of analysis.

Paper main body. According to legal approach intellectual investments are inputs in intellectual values, which are the following: ownership rights for intellectual property and codified knowledge in production, innovative and other objects performed to receive revenue and to reach a social effect. According to economic approach intellectual investments are inputs in knowledge, which form the content of an intellectual product (service) that obtains different forms, commercializes, and becomes an intellectual investment product (good) and an object of the investment resource market.

Intellectual services as a special channel of professional skills and information transfer as well as an institutional source of human capital accumulation are determined as a specific object of intellectual investments. Intellectual services are investment intellectual product, purchasing expenses for which on the investment resource market are considered as intellectual investments in human capital of an individual, a firm, a society, which provide the innovative development and revenue gaining.

Conclusions of the research. Intellectual services consisting of professional skills and information have the features of informational and innovative services with innovative and studying effects. Inputs of innovative activity actors in intellectual services are determined as intellectual investments in innovations.

Short Abstract of an article
INTELLECTUAL SERVICES AS OBJECTS
OF INNOVATION DEVELOPMENT INVESTING

Abstract. The definition of intellectual investments as inputs in investment intellectual goods classified as objects of the investment market and innovative activity resources has been considered. The main objects of intellectual investments, i.e. ownership rights of intellectual property, codified knowledge, intellectual services, intellectual and human capital, have been determined. An investment and innovative role of intellectual services has been considered.

Key words: intellectual investments, intellectual services, innovative activity, intellectual property.

УДК 346.7

В. М. ПАШКОВ

доктор юридичних наук, доцент,
завідувач кафедри цивільного,
господарського та екологічного права
Полтавського юридичного інституту
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
провідний науковий співробітник
НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку
НАПрН України
e-mail: vitpasch@rambler.ru



ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармринку в умовах глобалізації. Аналізується входження України у світовий економічний простір, процеси формування інноваційної системи національного фармацевтичного ринку шляхом широкомасштабного введення в господарський обіг через інноваційні процеси таких продуктів інтелектуальної праці, як передові технології, науково-технічні розробки та інші об'єкти прав інтелектуальної власності науково-технічної сфери, а також запровадження ефективних організаційно-управлінських рішень з метою їх комерціалізації або отримання соціально-економічного ефекту.

Ключові слова: глобалізація фармацевтичного ринку, конкурентоспроможність фармацевтичної продукції, інноваційна модель розвитку фармринку.

Постановка проблеми. Глобалізація, уніфікуючи умови міжнародного виробництва та обміну, створила умови для виходу окремих суб'єктів господарювання за межі юрисдикції національної держави. У той же час в Україні

лояльна державна політика стосовно великих іноземних корпорацій призвела, з одного боку, до часткової залежності фармацевтичного ринку України від імпорту лікарських засобів та виробів медичного призначення, а з другого — до споживчої доступності інноваційної фармацевтичної продукції іноземного виробництва.

У цьому контексті необхідно зауважити, що сучасний етап світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів інтеграції політичного, економічного, культурного життя країн світу. За останні роки розвиток фармацевтичного ринку як у світі, так і в Україні є безпрецедентним. Зростання потреби в лікарських засобах, обсягу й асортименті їх пропонування, економічної привабливості фармацевтичного бізнесу, кількості суб'єктів господарювання, а звідси — зростання конкуренції спонукають товаровиробників цієї специфічної продукції до впровадження нових стратегій і програм, спрямованих на підвищення своєї конкурентоспроможності, завоювання й утримання стійких конкурентних позицій [1]. Як наслідок, фармриннок характеризується швидким зростанням промислового виробництва, високим рівнем конкуренції та насиченості. Разом з тим фармацевтичний ринок має ряд особливостей, що відрізняють його від ринків інших товарів, а саме: різноманітний асортимент препаратів, тривалий цикл розробки, висока наукоємність, нееластичний попит, тобто залежність попиту від епідемій, стихійних лих й інших екстремальних ситуацій [2].

При цьому в міжнародному рейтингу конкурентоспроможності, що розраховується Всесвітнім економічним форумом Україна за 2013–2014 рр., порівняно з 2012–2013 рр., опустилася із 73-го на 84-те місце (із 148 країн світу) [3]. На думку експертів, основним чинником, що спричинив таку динаміку, є недосконалість інституційного середовища, яке характеризується надмірною бюрократизацією, фаворитизмом та непрозорістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретико-методичні проблеми забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобалізації займають чільне місце в роботах науковців-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. К. Мамотова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименка, В. С. Щербини тощо. Однак зазначені науковці під час опрацювання цих питань не розглядали особливості забезпечення конкурентоспроможності, зокрема, фармацевтичної продукції в умовах формування інноваційної моделі економіки.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження особливостей господарсько-правового забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації економіки України та формування інноваційної моделі економіки.

Виклад основного матеріалу. Зрозуміло, що для сучасної світової економіки характерною є інтернаціоналізація господарського життя у формі інтеграції — об'єднання ринків, виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва, що створює передумови транснаціоналізації, тобто взаємопереплетіння економік різних країн унаслідок створення транснаціонального капіталу, який функціонує на всіх національних сегментах галузевих ринків, і, врешті-решт, до вищої форми інтернаціоналізації — формування глобальних ринків [5]. Хоча національна специфіка розподілу економічної влади в межах вітчизняної економічної системи полягає в домінуванні в ній «власних» олігархічних промислово-фінансових груп, що шляхом монополізації низки галузей та свого впливу на політику держави більш-менш успішно спромоглися не допустити іноземні ТНК на національний ринок, уникаючи в такий спосіб прямої конкуренції з ними. Проте необхідно відзначити, що на фармацевтичному ринку посилюється конкурентна боротьба як українських виробників з імпортерами, так і між вітчизняними виробниками фармпродукції. Загостренню конкуренції неабиякою мірою сприяє так зване дублювання номенклатури. Не рідкість, коли декілька вітчизняних виробників випускають декілька варіантів однієї й тієї ж молекули. Умовно кажучи, з тисячі найменувань ринок одержує 150–200 реальних молекул [6]. Крім того, на думку окремих дослідників, стан вітчизняного фармацевтичного виробництва характеризується значним відставанням від закордонних підприємств, обумовлений недостатньою пристосованістю до нових господарських умов і дефіцитом інвестиційних ресурсів [7], що зводить нанівець конкурентну боротьбу вітчизняних фармвиробників з імпортерами.

У цьому контексті виникає запитання: «Що саме є причиною об'єднання великих фармацевтичних компаній?».

На думку дослідників, основною причиною об'єднання великих корпорацій у ще більші структури є збільшення ними витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Щоб компанія могла успішно конкурувати з іншими, їй необхідно випускати на ринок щороку кілька нових оригінальних ліків (брендів), але на створення такого лікарського засобу потрібно до 10 років досліджень та сотні мільйонів доларів на рік. Такі ризиковані й довгострокові проекти потребують фінансування. Отже, об'єднані наукові бюджети провідних фармкомпаній досягають щороку розмірів від одного до 7 млрд дол. США [5]. Однак постає питання щодо ефективності таких витрат. Так, за інформацією засобів масової інформації, фармацевтична промисловість інвестує 27 млрд дол. щороку в дослідження, але більша їх частина — гонитва за препаратами, які подовжують або полегшують життя споживачів, що й так відносно здорові.

Найпопулярнішими є препарати для відрощування волосся, зменшення імпотенції або боротьби з холестеринем, виразкою, депресією, занепокоєністю, алергією, артритом і високим артеріальним тиском [8]. Прикладом є величезні витрати фармацевтичних компаній на виведення й оновлення випуску препаратів проти ожиріння, для усунення стресу тощо, тоді як хвороби, характерні для нечисленних груп пацієнтів, часто не можуть залучити інвестиції фармацевтичних компаній для розробки засобів лікування. Дійсно, немає ніяких доступних препаратів для лікування більшості із 6 тис. так званих хвороб-сиріт [3]. У той же час, за даними ВООЗ, на розробку лікарських засобів від захворювань, до яких схильні 90 % населення світу, витрачається лише 10 % від щорічних витрат на проведення досліджень у сфері охорони здоров'я. При цьому, наприклад, фармпромисловість США витрачає на маркетинг більше коштів ніж на розробку нової продукції [9, с. 12].

Отже, фармацевтичний ринок, безумовно, варто розглядати як об'єкт впливу глобалізації в усіх її виявах. Світова фармацевтична промисловість помітно трансформувалася протягом останнього десятиліття. Інтенсивна глобалізація, ускладнення параметрів, що визначають конкурентоспроможність продуктів та характеризують інтенсивність боротьби компаній за глобальну частку ринку, формують нові можливості для підприємств, у той же час визначають й нові перешкоди. Можна сказати, що глобалізація стала атрибутом сучасної економіки. Найактивнішими суб'єктами та рушіями глобалізації є транснаціональні компанії. Внаслідок їх впливу міжнародна торгівля все менше відповідає принципам так званої вільної торгівлі, оскільки більшість операцій, особливо на фармацевтичному ринку, проводиться між дочірніми підприємствами міжнародних суб'єктів господарювання [10]. Саме тому, зауважує Д. В. Задихайло, будь-які конституційно-правові конструкції, що стосуються економічної або соціальної політики суверенної держави, мають враховувати наявний або потенційний вплив транснаціональних суб'єктів, а в окремих випадках і вплив контрольованих ними міжнародних організацій. Такий вплив практично завжди прямо або побічно спрямований на ерозію суверенних прав держави, її економічного суверенітету, вихолощення її політичних суверенних прав, що без економічного підґрунтя набувають декларативного значення, і не можуть реально використовуватись для протиставлення можливостей власної економічної влади цим суб'єктам. Отже, сьогодні неможливо формувати конституційне та господарсько-правове забезпечення функціонування національної економічної системи без урахування, що остання, в умовах членства країни, зокрема, у таких міжнародних організаціях, як СОТ, фактично є відкритою частиною світової економічної системи, у якій рух товарів та капіталів відбувається відповідно до економічних стратегій

транснаціональних її суб'єктів, часто без урахування національних інтересів більшості держав [11, с. 65].

Для безперешкодного входження України до світового економічного простору необхідним стає завдання щодо формування інноваційної моделі економіки, підвищення ефективності структури виробництва за рахунок зростання частки високотехнологічних галузей, забезпечення кардинальних змін у міжнародній спеціалізації в сучасних динамічних умовах інтернаціоналізації виробництва. Сутністю інноваційної моделі розвитку економіки, яка стала панівною доктриною економічного зростання в розвинутих економічно й технологічно країнах світу, а також країнах із позитивною динамікою техноекономічних змін, є широкомасштабне введення в господарський обіг через інноваційні процеси таких продуктів інтелектуальної праці, як передові технології, науково-технічні розробки та інші об'єкти прав інтелектуальної власності науково-технічної сфери, а також запровадження ефективних організаційно-управлінських рішень з метою їх комерціалізації або отримання соціально-економічного ефекту.

І хоча інноваційність як феномен соціально-економічного життя має багато різноманітних виявів, вона також пов'язана з різними факторами, регулятивними нюансами, стимулами економічного та неекономічного характеру. Той факт, що стимулювання та активізація інноваційних процесів, становлення інформаційного суспільства віднесені державою до пріоритетних національних інтересів і взяті нею за орієнтир при формуванні курсу подальшого соціально-економічного розвитку, означає, що питання створення умов, активізації та реалізації інноваційних перетворень як у реальному секторі економіки, так і в соціальній сфері, побудова інноваційної моделі економічного розвитку є складовою обраного стратегічного курсу соціально-економічної політики України. Водночас законодавча непослідовність щодо невідокремлення державної інноваційної політики як окремої складової в ГК України, зокрема у ст. 10 та п. 1 ст. 328 ГК України, зводить нанівець побудову інноваційної моделі економічного розвитку, у тому числі у сфері охорони здоров'я. Відсутність науково-правового забезпечення інноваційної діяльності не дозволяє сформувати цілісну державну інноваційну політику навіть на концептуальному рівні. В той же час основними інструментами державного стимулювання інноваційної діяльності в країнах — членах ЄС та інших розвинених країнах є державне замовлення, пряме інвестування, пільгове кредитування, надання грантів, фінансових гарантій, фіскальні преференції, надання нефінансових послуг та інших видів нефінансової підтримки.

Тобто в європейських країнах використовують системний принцип реалізації інноваційної політики, ключовими ланками якої є визначення конкретних правових засобів і механізмів досягнення поставлених завдань.

Отже, необхідно, як підкреслюють фахівці, звернути увагу на вдосконалення державної економічної та науково-технічної політики щодо забезпечення пріоритетних напрямів модернізації вітчизняного виробництва, підвищення його конкурентоспроможності, регулювання діяльності інфраструктурних монополій. При вирішенні цієї проблеми доцільно розробити заходи щодо зниження адміністративного тиску на підприємницьку діяльність, а також забезпечення стабільності законодавчої бази та реальності її виконання [12]. З огляду на це в державі постійно здійснюється організаційна перебудова системи охорони здоров'я з метою підвищення ефективності використання наявних ресурсів. З точки зору більшості дослідників та практичних працівників, це має відбуватися шляхом стимулювання інноваційної діяльності [13]. Вирішення цього завдання можливе лише шляхом дотримання державної інноваційної політики, метою якої відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (ст. 3) є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- й ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції.

Одним із основних чинників стримування поширення в Україні оригінальних патентованих препаратів є їх висока ціна та собівартість. До чинників, які негативно впливають на ефективність інновацій у фармацевтичній промисловості, належать відсутність або низький рівень фінансування, висока кредитна ставка, високий економічний ризик, недостатня інформація про стан фармацевтичного ринку, труднощі з сировиною та матеріалами і застаріле виробниче обладнання [14]. Тобто співвідношення прямих і непрямих фінансових методів стимулювання інноваційного розвитку підприємств насамперед визначається економічним потенціалом держави. Так, в умовах дефіциту державного бюджету в Україні пріоритет повинен надаватися таким непрямим фінансовим методам, як податкова, амортизаційна, кредитна, цінова політика держави, впровадження протекціоністських заходів [15].

Із цього приводу Д. В. Задахайло зауважував, що інноваційна функція держави, яка своїм головним об'єктом впливу має формування та прискорене функціонування саме інноваційного ринку української економіки, методологічно повинна реалізуватись через застосування правових та організаційних заходів, спрямованих на основні структурні елементи такого ринку, впливаючи на підвищення їх системної ефективності. Саме тому серед таких елементів слід виділити як окремі об'єкти державної інноваційної політики таке:

1) інноваційна пропозиція. Роль держави полягає у різнохарактерних зусиллях щодо формування, консолідації та стимулювання такої пропозиції, як за рахунок вітчизняних потужностей, так і за рахунок залучення іноземних інноваційних продуктів в економіку України;

2) інноваційний попит. Головним завданням державної інноваційної політики в цьому сегменті є формування за рахунок правових та організаційних заходів реального попиту серед національних суб'єктів господарювання щодо залучення інноваційних продуктів. Кінцевим результатом такого залучення має стати випуск інноваційної продукції. В цьому контексті «інноваційний попит» корисно диференціювати на дві категорії, що мають значення самостійних об'єктів інноваційної політики. Перший — це власне попит виробників на інноваційний продукт, наприклад, нову технологію, за рахунок якої можна забезпечити виробництво нової, інноваційної, відповідно конкурентоспроможної продукції. Другий — ринок споживання інноваційної продукції як з виробничою, так і з суто споживчою метою;

3) інфраструктура інноваційного ринку. У загальному плані інфраструктура ринку складається з інститутів, що забезпечують динаміку ринку, рух попиту та пропозиції одне до одного. Інфраструктура інноваційного ринку як ринку інноваційних продуктів має визначитись як автономна категорія порівняно з необхідністю також формувати інноваційну складову в системі функціонування усіх інших ринків товарів і послуг, чия інфраструктура і зміст економічних відносин повинні дедалі більше включати в себе компонент інноваційності;

4) мінімізація трансакційних витрат у системі функціонування інноваційних відносин, інноваційного ринку як такого. З точки зору правової складової сутність цього процесу, цього напряму реалізації інноваційної політики має полягати у комплексі заходів регуляторного характеру. Тобто у заходах, спрямованих, з одного боку, на дерегуляцію інноваційних правовідносин, у тому числі це стосується зменшення податкового тиску, законодавчої оптимізації оподаткування інноваційних підприємств, навіть оптимізації самого адміністрування податків тощо, а з другого боку, на створення необхідного правового забезпечення, що дозволило б суб'єктам та учасникам інноваційних правовідносин сфокусувати свою активність на найшвидших траєкторіях досягнення корисного результату [16].

До інноваційного процесу залучена велика кількість учасників в особі спеціалізованих наукових установ, дослідних лабораторій і проектно-конструкторських бюро, великих корпорацій та малих венчурних фірм, окремих винахідників і раціоналізаторів. Їх діяльність спрямована на те, щоб ідея знайшла матеріальне втілення. Цінність нових ідей виявляється на практиці. Інноваційний процес може дати реальні практичні результати, якщо його продукт виявляється затребуваним суспільством.

Висновки. Основними завданнями інноваційної політики держави повинні виступати: 1) створення економічних, інфраструктурних та інституційних передумов переходу до інноваційної моделі розвитку; 2) організація виробництв, що реалізують новітні технологічні уклади і мають перспективи виходу на внутрішній і зовнішній ринки з наукомісткою продукцією світового рівня; 3) закріплення позитивних тенденцій в інноваційному розвитку; 4) створення науково-технічних та інституційних передумов для кардинального технологічного переозброєння економіки і збільшення частки сучасної високотехнологічної конкурентоспроможної на світовому рівні продукції.

Отже, сьогодні перед фармацевтичними підприємствами України з особливою актуальністю постають проблеми, пов'язані з необхідністю визначення подальших шляхів її розвитку в умовах значного скорочення експортного потенціалу, посилення конкуренції на внутрішньому фармацевтичному ринку і невисокої купівельної спроможності населення, з одного боку, і необхідності забезпечення доступності і високої якості лікарських засобів як головних галузевих пріоритетів, з другого боку.

Для практичного втілення поставлених вище завдань в Україні необхідно зосередити зусилля на створенні розгалуженої законодавчої і нормативно-правової бази, яка забезпечувала б широкі можливості для юридичних і фізичних осіб здійснювати та підтримувати інноваційну діяльність незалежно від базових державних замовлень. Тобто система організації інноваційної діяльності на українських підприємствах не повинна обмежуватись їх власними науково-дослідними і дослідно-конструкторськими роботами, а навпаки — орієнтуватися на постійний зовнішній моніторинг і пошук інновацій у глобальному інформаційному просторі, на оцінку і придбання нових технологій, необхідних для їх інтенсивного розвитку.

На державному рівні також має бути модернізована система прямої підтримки інноваційних процесів за допомогою механізмів податкової і грошово-кредитної політики. Необхідно забезпечувати стабільність національної грошово-фінансової системи, що впливає на якість бізнес-середовища, а, отже, і на інвестиційну привабливість країни; запровадження дієвого пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності; зростання рівня капіталізації банківського сектору, і, врешті-решт, — послідовно переходити від економіки споживання до економіки розвитку.

Таким чином, формування інноваційного фінансування є органічною складовою процесу створення цілісного господарського механізму, який відповідав би завданням розвитку економіки країни загалом.

Слід зазначити, що розвиток інноваційних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі дозволить знизити імпортозалежність України від фармацевтичної продукції та може стати важливою складовою формування потенціалу України як високотехнологічної держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Камишніков Р. В. Конкурентоспроможність підприємства в системі маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р. В. Камишніков. – К., 2006. – 20 с.
2. Пашков В. М. Глобалізація фармацевтичного ринку: проблеми та перспективи / В. М. Пашков // Економічна теорія та право. – 2014. – № 1 (16). – С. 148–160.
3. Вальдфогель Д. Тиранія ринку. Чому ви не завжди можете отримати те, чого хочете / Джоель Вальдфогель ; пер. Б. Егідис. – К. : Темпора, 2011. – 288 с.
4. The 10/90 Report on Health Research, 1999 Text. /Global Forum for Health Research. – Geneva : WHO, 1999. – 174 p.
5. Миронишина О. В. Глобалізація фармацевтичної індустрії: наслідки впливу для української економіки / О. В. Миронишина // Вісн. Донец. ун-ту. – 2007. – № 2. – С. 159–168.
6. Фролова Г. І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г. І. Фролова, В. Ю. Фролова // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(17). – С. 146–152.
7. Петрова І. Напрями забезпечення економічної безпеки у фармацевтичній системі / І. Петрова, І. Герасименко // Вісн. Львів. ун-ту. – 2008. – Вип. 39. – С. 421–423.
8. Влада ринку і витрати виробництва. Блог одного кібера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bunyk.wordpress.com/2013/02/16/the-tyranny-of-the-market/>.
9. Руководство по надлежащей практике улучшения доступа к лечению путем применения гибких положений Соглашения ТРИПС ВТО в области общественного здравоохранения. Публикация Программы развития ООН. – New York, 10017, USA. – 78 с.
10. Клунко Н. С. Вплив глобалізаційних процесів на тенденції розвитку світового фармацевтичного ринку / Н. С. Клунко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24(1). – С. 39–45.
11. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2012. – 456 с.
12. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції // Економіка України. – 2007. – № 1 (542). – С. 57–70.
13. Евдокимова Т. Г. Инновационный менеджмент / Т. Г. Евдокимова, Г. А. Маховикова, Н. Ф. Ефимова. – СПб. : Вектор, 2005. – С. 15.
14. Мнушко З. М. Дослідження інноваційних процесів на вітчизняних фармацевтичних підприємствах / З. М. Мнушко, О. Ю. Вінник, В. В. Страшний // Вісн. фармації. – 1988. – № 2 (18). – С. 92–96.
15. Козирева О. В. Соціально-економічна спрямованість інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. В. Козирева. – К., 2005. – С. 21.
16. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення : кол. монографія / за наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – С. 39–41.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. С. Мілаш, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. S. Milash, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

В. М. ПАШКОВ

доктор юридических наук, доцент, заведующий кафедрой гражданского, хозяйственного и экологического права Полтавского юридического института Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, ведущий научный сотрудник НИИ правового обеспечения инновационного развития НАПрН Украины

**ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ
ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Исследуются проблемы обеспечения конкурентоспособности фармрынка в условиях глобализации. Анализируется вхождение Украины в мировое экономическое пространство, процессы формирования инновационной системы национального фармацевтического рынка путем широкомасштабного введения в хозяйственный оборот через инновационные процессы таких продуктов интеллектуального труда, как передовые технологии, научно-технические разработки и другие объекты прав интеллектуальной собственности научно-технической сферы, а также внедрение эффективных организационно-управленческих решений с целью их коммерциализации или получение социально-экономического эффекта.

Ключевые слова: глобализация фармацевтического рынка, конкурентоспособность фармацевтической продукции, инновационная модель развития фармрынка.

V. M. PASHKOV

Doctor of Legal Sciences, associate professor, head of Department of Civil, Economic, and Ecological Law of Poltava Law Institute of Yaroslav the Wise National Law University, senior research associate of Scientific Research Institute of Legal Support of Innovative Development of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Kharkiv

**ISSUES OF PROVIDING COMPETITIVENESS
OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS
UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

Problem setting. Recently, the world pharmaceutical market as well the Ukraine one has dramatically increased. The growth of demand for treatments, amounts and assortment of their supply, economic attractiveness of pharmaceutical business, and quantity of economic entities as a consequence of competition strengthening compel producers to imple-

ment new strategies and programs aimed at the conquest and the maintenance of sustainable competitive positions.

Recent research and publications analysis. Issues of providing the competitiveness under conditions of globalization are significantly examined in works of scholars-economists, among which are O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna. Nevertheless, peculiarities of providing the competitiveness, namely, of pharmaceutical products under conditions of the formation of an innovative model of the economy have not been analyzed.

Paper objective. The paper objective is to research the peculiarities of economic and legal support of the pharmaceutical product competitiveness under conditions of globalization of the Ukrainian economy and the development of its innovative model.

Paper main body. The integration of Ukrainian into the global economy is possible only under conditions of the innovative economic model formation, the enhancement of efficiency of a production structure on the account of the increase of a share of high-technological industries, and providing considerable changes of the international specialization. The sense of the economic development innovative model is the large-scale introduction of intellectual labor products such as innovative technologies, scientific and technical developments, and other objects of intellectual property rights of the scientific and technical field into commerce on the basis of innovative processes. Moreover, the implementation of the economic development innovative model contemplates the application of effective organizational and managerial decisions in order to commercialize them or to gain a social and economic result.

Conclusions of the research. There is a need to focus efforts on the creation of a ramified legislative and normative and legal basis providing considerable opportunities for legal entities and individuals to provide and support an innovative activity irrespective of basic state orders. At the state level, there is a need to modernize a system of direct support of innovative processes on the basis of mechanisms of tax and monetary policies.

Short Abstract to an article

ISSUES OF PROVIDING COMPETITIVENESS OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Abstract. The author researches issues of providing competitiveness of the pharmaceutical market under conditions of globalization. The scholar analyzes the accession of Ukraine to the global economy, processes of the national pharmaceutical market innovative system formation due to the large-scale introduction of intellectual labor products such as innovative technologies, scientific and technical developments, and other objects of intellectual property rights of the scientific and technical field into commerce on the basis of innovative processes, and also the application of effective organizational and managerial decisions in order to commercialize them or to gain a social and economic result.

Key words: globalization of a pharmaceutical market, competitiveness of pharmaceutical products, innovative model of development of a pharmaceutical market.

УДК 346.7:330.341.1

О. М. ДАВИДЮК

кандидат юридичних наук, доцент
кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: daviduk1983@mail.ru



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПУ ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ

Присвячено окремим науковим проблемам господарсько-правового регулювання державної підтримки технологій в умовах децентралізації державного впливу на суспільні відносини, пов'язані зі створенням, втіленням та використанням технологій.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, технологія, трансфер технологій, державна політика, державне регулювання, принципи державного регулювання.

Постановка проблеми. Очевидним та безспірним є той факт, що національна економіка України гостро потребує оновлення власних виробничих активів обладнанням і устаткуванням, яке належить до більш високого технологічного укладу [1, с. 31]. В сучасних умовах розвитку сфери господарювання такого результату можливо досягнути виключно за рахунок втілення у виробничу сферу народного господарства новітніх та передових технологій. Але чинне законодавство України у цій сфері вже давно не відповідає тим вимогам, що до нього висуваються з боку суб'єктів господарювання, які виявили бажання втілити технологію у свій цілісний майновий комплекс та здійснити власну господарську діяльність із її використанням. Саме тому головним завданням юридичної науки є розробка якісно оновленого правового інституту трансферу технологій, у якому будуть поєднані як приватноправові інтереси виробника, так і публічний інтерес держави до широкого проникнення цих об'єктів у національну економіку України. Не-

зважаючи на те, що Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» було прийнято в нашій країні ще у 2006 р., в практиці господарювання суспільні відносини, пов'язані зі створенням, передачею прав та втіленням технологій не набули значного поширення. Вказаний об'єкт до цього часу залишається не затребуваним із боку вітчизняних виробників.

На нашу думку, першочерговим етапом реформування системи законодавства у сфері трансферу технологій є фіксація основоположних засад, принципів, на яких у подальшому має моделюватись система нормативного впливу на ці суспільні відносини. Серед усієї сукупності принципів, що мають бути застосовані законодавцем, деякі з них поки ще не відомі науці господарського права, деякі потребують істотного оновлення. На думку автора дослідження, передусім потрібно змінити принцип надання державної підтримки тим суб'єктам господарювання, які розроблюють, втілюють та використовують технології у своїй господарській діяльності.

Статтю присвячено науковим проблемам реалізації нової системи державної підтримки розробників та користувачів технологій, що має бути побудована на принципі децентралізації із залученням до участі у цьому процесі як суб'єктів господарювання приватноправової сфери, так і органів державної влади, органів місцевого самоврядування. Головною *метою* дослідження є встановлення сучасного стану нормативного урегулювання відносин, пов'язаних із державною підтримкою обігу технологій в Україні, дослідження досвіду Європейського Союзу у цій сфері, визначення переліку першочергових заходів щодо реформування чинного законодавства України у цій сфері на основі принципу децентралізованої державної підтримки втілення технологій до виробничого сектору народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження за цим напрямом здійснювалося багатьма науковцями в галузі як юридичної науки, так і економіки, державного управління. На особливу увагу заслуговують праці таких учених, як Ю. Є. Атаманова [2], К. Ю. Іванова [3, с. 448–473], О. В. Гладка [4; 5]. Проте жоден із названих авторів так і не дійшов однозначного висновку про те, чи є доцільним застосувати принцип децентралізованої державної підтримки як основоположний елемент загального алгоритму побудови оновленої системи державного впливу на господарські відносини у сфері обігу технологій.

Формулювання цілей. Основна мета статті полягає в тому, щоб визначити сучасний стан нормативного урегулювання відносин, пов'язаних із державною підтримкою обігу технологій в Україні, дослідження досвіду Європейського Союзу у цій сфері, визначення переліку першочергових за-

ходів щодо реформування чинного законодавства України на основі принципу децентралізованої державної підтримки втілення технологій до виробничого сектору народного господарства.

Предметом дослідження виступають суспільні відносини, що виникають з приводу створення, передачі прав та використання технологій, а також засоби державної підтримки суб'єктів господарювання, які є учасниками вказаних відносин.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до положень ст. 24 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [6] державна підтримка у сфері обігу технологій здійснюється шляхом надання державних гарантій щодо погашення кредитів комерційних банків, наданих для придбання технологій та їх складових, необхідність застосування яких визначена потребами держави і суспільства у цих технологіях. При цьому така підтримка надається не всім суб'єктам господарювання, а лише підприємствам, що належать до сфери управління центральних органів виконавчої влади, до відання Національної академії наук України та галузевих академій наук, що здійснюватимуть випуск продукції за державним замовленням, за рішенням Кабінету Міністрів України, виключно у межах повноважень, встановлених законом про Державний бюджет України.

Згідно з положеннями ст. 6 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [7] як додаткові заходи державної підтримки трансферу технологій можуть бути використані заходи, передбачені для підтримки реалізації середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо:

1) розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, інноваційних кластерів, венчурних фондів тощо);

2) першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямам загальнодержавного рівня;

3) прямого бюджетного фінансування та співфінансування;

4) відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках;

5) часткової компенсації вартості виробництва продукції;

6) кредитів за рахунок коштів державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

7) субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;

8) податкових, митних та валютних преференцій.

При цьому такі заходи мають реалізовуватись у формі державних цільових програм, державного замовлення, регіональних і місцевих інноваційних програм та окремих інноваційних проєктів, на трьох рівнях — загальнодержавному, галузевому та регіональному.

Вказані положення Закону було деталізовано наказом Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України від 5 лютого 2014 р. № 22 «Про затвердження Методичних примірних рекомендацій щодо підготовки регіональних інноваційних програм» [8], а також наказом Міністерства освіти і науки України № 1764 від 13 грудня 2013 р. «Про затвердження примірної структури бізнес-плану інноваційного проєкту» [9].

Крім перерахованого, державна підтримка трансферу технологій може бути надана в межах правового режиму діяльності наукових парків (статті 17–20 Закону України «Про наукові парки» [10]) та індустріальних парків (статті 34–36 Закону України «Про індустріальні парки» [11]).

На перший погляд здається, що така система державної підтримки розробки, втілення та використання технологій є достатньою для того, щоб створити всі необхідні передумови для належного розвитку суспільних відносин, пов'язаних із їх трансфером. Але, як свідчить практика господарювання, таких відносин у нашій країні виникло дуже мало. На нашу думку, головною причиною такого результату є неефективність застосованих державою важелів впливу та відсутність дієвої і потрібної допомоги для суб'єктів господарювання, які задіяні в процесі обігу технологій. На цю ситуацію не вплинув навіть той факт, що сьогодні в Україні діють 11 наукових парків, 57 бізнес-інкубаторів (більшість із них зосереджена в Харківській, Донецькій, Київській, Миколаївській та Одеській областях), 27 регіональних центрів з інвестицій та розвитку, 10 регіональних центрів науки, інновацій та інформатизації (у містах Київ, Житомир, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Львів, Полтава, Рівне, Хмельницький, Черкаси та Чернігів) [12, с. 5].

Системний аналіз викладених положень чинного законодавства України дозволяє однозначно вказати на те, що засоби державної підтримки цих відносин розробляються за засадами «даємо, що можемо», але не розвиваються на засадах «даємо те, чого не вистачає». Головною передумовою такого підходу є відсутність інформації про реальні потреби конкретного суб'єкта господарювання, який втілює індивідуально визначену технологію та відсутність належних ресурсів і механізмів щодо отримання такої допомоги. Іншими словами, державна допомога не має адресного характеру, вона надається всім без винятку суб'єктам господарювання, які здійснюють господарську діяльність у межах України, окремої галузі народного господарства, у межах певного регіону чи в межах такого інституційного утворення, як науковий парк або ж індустріальний парк.

На нашу думку, такий підхід у складних економічних умовах, в яких опинилась Україна на сучасному етапі свого розвитку, постійного дефіциту бюджету, браку вільних ресурсів, не може бути успішним та не призведе до гарантованого отримання позитивного господарського результату. На нашу думку, засоби державної підтримки трансферу технологій мають індивідуальний, адресний характер та виражатись у реально необхідних суб'єктам господарювання пільгах, дотаціях чи додаткових гарантіях. Це можливо досягти лише за умови персоналізованого підходу до кожного із учасників відносин у сфері обігу технологій, зосередження реальної інформації про їх потреби, обов'язкового залучення до цього процесу представників територіальної громади, органів місцевого самоврядування.

Такий досвід є в законодавстві країн Європейського Союзу. Так, усі заходи підтримки тут мають регіональний характер [13, с. 144]. Всі регіони розподілені на такі групи:

— регіони, які знаходяться на периферії (цей тип регіонів часто характеризується переважанням традиційних галузей промисловості та сектору низькотехнологічних послуг, з низьким рівнем показників НДДКР, продуктивних та процесних інновацій та середнім рівнем доходів населення, який є нижчим за показники національного рівня) [13, с. 144–145];

— регіони із застарілою промисловою базою та депресивні регіони (до цієї категорії зазвичай належать регіони із застарілою промисловістю, яка перебуває в процесі реструктуризації, із середнім рівнем доходів населення (порівняно із національним рівнем доходів), середнім рівнем людських ресурсів та здатністю створювати нове знання, що коливається від середнього до високого, яка, у той же час швидко застаріває) [13, с. 145];

— центральні регіони із фрагментованими мережами (до таких регіонів зазвичай відносять регіони з порівняно високим рівнем доходів, де сконцентровані висококваліфіковані людські ресурси, це регіони, у яких зазвичай розташовані найбільш важливі університети та дослідницькі організації) [13, с.145].

При цьому державна підтримка здійснюється як за допомогою надання доступу до певних ресурсів, так і за допомогою прямого фінансування чи надання непрямих фінансових преференцій. Головним принципом надання державної підтримки при цьому є поєднання ресурсів територіальної громади, яка проживає на певній місцевості та загальнодержавних ресурсів і ресурсів, акумульованих на рівні самого Європейського Союзу [13, с. 147]. При цьому територіальна громада виділяє такі ресурси та кошти для підтримки тих інновацій, які можуть створити позитивний ефект для конкретного регіону. Саме на цьому рівні представники територіальної громади збирають відо-

мости про те, чого саме не вистачає суб'єктам господарювання на їх території та поєднують із інтересами територіальної громади. На загальнодержавному рівні та рівні Європейського Союзу у цілому фінансуються та підтримуються лише фундаментальні наукові дослідження, що проводяться Вищими навчальними закладами (університетами) та відповідними науково-дослідними установами [13, с. 147].

На думку автора, саме така концепція поєднання приватноправових інтересів суб'єктів господарювання, інтересів територіальної громади, загальнодержавних інтересів дозволить надати саме ту адресну допомогу і підтримку, яка і буде необхідна для розробників та користувачів технології на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виходячи з наведеного, доцільним вбачається запропонувати авторську модель державної підтримки розвитку відносин, пов'язаних із створенням, передачею прав та втіленням технологій, що і має бути **опосередкована принципом децентралізованої державної підтримки**.

Висновки. У національному законодавстві України необхідно відобразити розподіл усіх без винятку засобів державної підтримки трансферу технологій за регіональним принципом. В основу такого поділу покласти головні регіональні географічні, економічні, промислові, виробничі особливості конкретного регіону. Такий поділ може не збігатися із адміністративно-територіальним укладом нашої держави, він має бути умовним і в межах одного регіону може бути об'єднано декілька областей України. З метою уніфікації чинного законодавства, можливим вбачається впровадити класифікацію із права Європейського Союзу із поділом на: а) регіони, які знаходяться на периферії; б) регіони із застарілою промисловою базою; в) депресивні регіони; г) центральні регіони із фрагментованими мережами. Такі зміни доцільно відобразити в положеннях Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та положеннях перспективного акта законодавства — Закону України «Про технології в Україні».

Фінансування та/або ресурсне забезпечення суб'єктів господарювання, які беруть участь у трансфері технологій, має відбуватись у пропорційному відношенні як органами місцевого самоврядування, так і державою. Відсоткове співвідношення фінансової допомоги та/або ресурсного забезпечення учасників трансферу технологій має різнитись залежно від типу регіону, в якому перебуває такий суб'єкт господарювання. Для більш економічно відсталих регіонів відсоток участі держави має бути більшим. Вказаний аспект повинен бути відображений у таких нормативно-правових актах, як закони України: «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та положеннях перспективного акта законодавства — Закону України «Про технології в Україні».

Предметом державної підтримки мають бути ті інноваційні проекти чи проекти втілення технологій, які будуть відібрані для цього уповноваженими представниками територіальної громади — органами місцевого самоврядування із урахуванням місцевих інтересів та потреб групи населення, яке проживає в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці. Критерії відбору вказаних проектів мають бути законодавчо закріплені в положеннях Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» та мають бути сформовані у вигляді обов'язку для такого роду територіальних органів.

Виключно з боку держави мають надаватись фінансові кошти та ресурси тільки для вищих навчальних закладів, наукових і науково-дослідних установ та створених на їх базі наукових центрів, і тільки для провадження фундаментальних наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Основи технологій виробництва в галузях народного господарства : навч. посібник / [Євген Петрович Желібо, Дмитро Віталійович Анопко, Віктор Миколайович Буслик, та ін.]. – К. : Кондор, 2005. – 716 с.
2. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
3. Правове регулювання інноваційних відносин : монографія / кол. авторів: С. М. Прилипко, А. П. Гетьман, Ю. Є. Атаманова та ін. – Х. : Юрайт, 2013. – 688 с.
4. Гладка О. В. Комерційна концесія як складова інноваційно-інвестиційної політики держави // Юрист України. – 2013. – № 4 (25). – С. 72–78.
5. Гладка О. В. Технологія як складова предмета комерційної концесії // Вісн. Нац. ун-ту «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 2 (17). – С. 188–197.
6. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V // Відом. Верхов. Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2012. – № 19–20. – Ст. 166.
8. Про затвердження Методичних примірних рекомендацій щодо підготовки регіональних інноваційних програм [Електронний ресурс] : наказ Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України від 05.02.2014 р. № 22. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0402323-13>.
9. Про затвердження примірної структури бізнес-плану інноваційного проекту [Електронний ресурс] : наказ Міністерства освіти і науки України від 13.12.2013 р. № 1764. – Режим доступу: <http://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/1382>.
10. Про наукові парки : Закон України від 25.06.2009 р. № 1563-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2009. – № 51. – Ст. 757.
11. Про індустриальні парки : Закон України від 21.06.2012 р. № 5018-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2013. – № 22. – Ст. 212.

12. Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні : навч.-метод. посіб. – К. : ДП «Укртехінформ», 2013. – 325 с.
13. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 1. Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – Порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К. : Фенікс, 2011. – 214 с.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. С. Мілаш, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. S. Milash, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. М. ДАВИДЮК

кандидат юридических наук, доцент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Посвящено отдельным научным проблемам хозяйственно-правового регулирования государственной поддержки технологий в условиях децентрализации государственного воздействия на общественные отношения, связанные с созданием, воплощением и использованием технологий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, технология, трансфер технологий, государственная политика, государственное регулирование, принципы государственного регулирования.

O. M. DAVYDIUK

PhD. (Legal Sciences), associated professor of the Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF APPLICATION OF THE PRINCIPLE OF DECENTRALIZED STATE SUPPORT OF TECHNOLOGY IMPLEMENTATION

Problem setting. The article is dedicated to problems of state support system implementation of developers and users of technologies, which must be built on the decentralization principle with involvement in this process of both business subjects of the private law field and the state and local authorities.

Recent research and publications analysis. The above-determined issue has become a subject of research for many scientists in the field of law as well as economy and state management. The following scientists are Y. Atamanova, K. Ivanova, I. Hladka. However, none of the above-mentioned scientists didn't come to the conclusion regarding expediency of the decentralized state support principle application as a core element of the general algorithm of the renovated system of the state impact on economic relations in the field of a technology flow.

Paper objective. The objective of the paper is to determine a list of top-priority steps of the current Ukrainian legal system reformation on the basis of the principle of decentralized state support of technology implementation in the economy.

Paper main body. The means of the technology transfer state support must have individual, targeted character and embody in really requested benefits, dotations or additional guaranties. This can be achieved only under conditions of a personalized approach to each member of the relations within the technology flow field. All the supporting means are directed to certain regions: peripheral, with the out-of-date industrial base and depressive and central ones.

Conclusions of the research. Within the Ukrainian law all the means of the transfer technology state support must be divided according to the regional principle. These improvements must be disclosed in the Law of Ukraine «On state regulation of activity in the field of technology transfer», «On technologies in Ukraine». Financing economic entities, which take part in technology transfer, must be proportionally performed by both the local authorities and the state. These must be indicated in the Laws of Ukraine «On local self-governing in Ukraine», «On state governance in the sphere of technology transfer», «On technologies in Ukraine». Only those projects, selected by entitled representatives of a local community, can be subjects of the state support. Criteria of the above-determined projects must be legally approved in statements of the Law of Ukraine «On local self-governing in Ukraine».

Short Abstract to an article

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF APPLICATION OF THE PRINCIPLE OF DECENTRALIZED STATE SUPPORT OF TECHNOLOGY IMPLEMENTATION

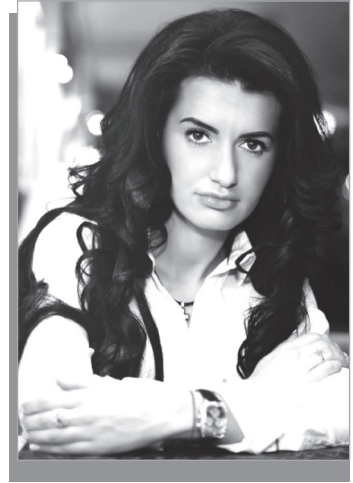
Abstract. The article is dedicated to certain scientific issues of the economic and legal regulation of technology state assistance under conditions of state impact on social relation decentralization, related to creation, implementation, and application of technologies.

Key words: innovation, innovative activity, technology, technology transfer, state policy, state regulation, state regulation principles.

УДК 346:621.39(477)

Ю. І. ОСТАПЕНКО

кандидат юридичних наук, асистент
кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: julast@rambler.ru



СИСТЕМНЕ РЕФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ТА ЗМІСТУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

Запропоновано реформування законодавчого забезпечення телекомунікаційного законодавства України, зміст якого становить трирівнева система законодавчого забезпечення: 1) загальні засади функціонування національної телекомунікаційної системи України, що можуть бути закріплені та врегульовані через систематизацію відповідного законодавства України шляхом розробки та прийняття Телекомунікаційного кодексу України; 2) окремі види телекомунікаційних послуг шляхом створення системи окремих законів зі спеціальним предметом регулювання, узгоджених з відповідними положеннями Телекомунікаційного кодексу України; 3) деталізація регулювання конкретних телекомунікаційних послуг або їх особливостей, що знаходяться у сфері найактивнішої динаміки розвитку телекомунікаційного законодавства у відповідних підзаконних нормативно-правових актах.

Ключові слова: телекомунікаційне законодавство, кодифікація телекомунікаційного законодавства, телекомунікаційні послуги.

Постановка проблеми. Телекомунікаційна галузь — одна з провідних галузей економіки, бурхливий розвиток якої сьогодні є одним із факторів розвитку суспільства. Виробники та оператори запропонували користувачам за останні двадцять років безліч нових й удосконалених послуг та пристроїв: мобільні телефони; комп'ютери, ноутбуки, планшети з можливістю користуватися системою Інтернет; бездротовий Інтернет; охоронна сигналізація;

телевідеоконференцзв'язок; Skype; POS-термінали та інше. Більшість цих технологічних інновацій виявились задіяними населенням, корпораціями та державами. Масштаб використання останніх, характер, структура, якісні й кількісні параметри включення національних економічних систем у ці процеси сьогодні вже асоціюються з об'єктивними показниками розвитку сучасних держав, ключовими детермінантами їх майбутнього.

Технічний розвиток телекомунікаційної галузі потребує достатньо високого рівня й законодавчого забезпечення. Однак у національному телекомунікаційному законодавстві відсутня системність та рівень його удосконалення не кореспондує тому темпу, у якому створюються сучасні телекомунікаційні інновації, а з ними й нові телекомунікаційні послуги.

Усі перелічені вище фактори обумовили необхідність та актуальність дослідження проблематики господарсько-правового забезпечення регулювання телекомунікаційного комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку господарсько-правового забезпечення телекомунікаційних відносин отримали в господарсько-правовій та у цивільно-правовій науці певну увагу, зокрема, у дисертаціях К. О. Калаченкової, О. А. Багуцького, А. С. Пешкової. Серед російських дослідників слід насамперед виділити Ю. В. Волкова, автора цілої низки монографічних робіт, присвячених проблемам створення телекомунікаційного права. Над цією ж темою в Російській Федерації працюють Н. Б. Александров, П. В. Бабарикін, Т. Я. Данелян, О. В. Жевняк, С. В. Карпекін, С. В. Малахов, Є. В. Михайленко, А. В. Юшкевич та ін. Значний внесок у розвиток телекомунікаційного права зробили і такі закордонні правознавці, як: В. Дірк, Н. Ейк, Є. Залвай, Д. Келзо, С. Маріно, Д. Луїомб'я, Л. П'єр, Р. Тове тощо.

Формулювання цілей. Метою статті є вдосконалення змісту правового забезпечення телекомунікаційних відносин в Україні шляхом систематизації нормативних актів у даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Інтенсивний процес інформатизації більшості сфер суспільного життя є одним із найважливіших чинників соціально-економічного та інтелектуально-духовного розвитку людства. Активне запровадження інноваційних технологій у телекомунікаційну сферу протягом останніх десятиліть сприяло формуванню нового типу світової економіки, де серед ключових факторів конкурентоспроможності виступають інформація, якість телекомунікаційних мереж та доступ до них.

Сьогодні від рівня телекомунікаційної галузі залежить функціонування всіх секторів економіки. Завдяки інноваційному прогресу саме у телекомунікаціях виникли технології п'ятого порядку, що базуються на функціонуванні єдиної інформаційно-комунікативної мережі Інтернет. Рівень та забезпечення

функціонування телекомунікаційної системи, в межах якої й існує ринок телекомунікаційних послуг, впливає не тільки на розвиток регіональної та національної системи економіки, але й на обсяги та інтенсивність міжнародних економічних відносин.

Телекомунікаційна сфера як функціональний інфраструктурний комплекс економіки об'єднує сукупність окремих ринків базових телекомунікаційних послуг (мобільного зв'язку, радіоринку, Інтернет-послуг тощо), пов'язаних із господарською діяльністю, зокрема, з експлуатації інфраструктури, різнопланової за технічними характеристиками, способами передачі інформаційних продуктів та як об'єкт застосування засобів державного регулювання. Слід зазначити, що законодавче забезпечення телекомунікаційного комплексу здійснено Законом України «Про телекомунікації» ще у 2003 р. Однак, ураховуючи те, що до нього внесено більше двадцяти змін та доповнень, продуктивного й оптимального врахування сучасних публічних, корпоративних та приватних інтересів у цій сфері так і не відбулося, а окремі ринки та технічні засоби передачі сигналів як були, так і залишилися поза увагою вітчизняного законодавця, що лише зумовлює накопичення проблем інвестиційного та інноваційного характеру.

Слід підкреслити й те, що на момент розроблення та прийняття Закону України «Про телекомунікації» телекомунікаційні відносини, як уже зазначалось, фактично зводилися до спілкування та поширення некомерційної інформації, то зараз вони значно ускладнилися й урізноманітнилися: тепер вони пов'язані з передачею, трансляцією та реалізацією інформаційної продукції. Разом із цим сформувався окремий сегмент національної економіки — Національна телекомунікаційна система, у рамках якої реалізуються комерційні різні види. Наприклад, лише відносини щодо залучення фінансових ресурсів на виконання інноваційних проектів у телекомунікаційній галузі становлять декілька підвидів відносин із суб'єктами телекомунікаційної інфраструктури.

Наявні недоліки правового регулювання відносин, пов'язаних з організацією та здійсненням інноваційної діяльності, правова невизначеність та гостра потреба в законодавчому забезпеченні телекомунікаційної сфери адекватною соціальною та економічною політикою стимулюють пошук найбільш адекватної зазначеним цілям та сутності телекомунікаційних відносин правової форми їх регулювання. Одним із варіантів розв'язання поставленої проблеми є систематизація телекомунікаційної галузі права. Слід зазначити, що вже сьогодні розвиток комп'ютеризації суспільного життя, приватної видавничої справи призводить до постійного збільшення частки неофіційної систематизації. Наприклад, у Західній Європі, зокрема у Франції, набула поширення

практика створення провідними правознавцями — переважно в наукових цілях — навіть неофіційних кодифікацій законодавства (в Україні на цей час створення кодексів є виключною прерогативою законодавчої влади).

Автор вважає, що в телекомунікаційній галузі систематизація повинна відбуватися відповідно саме до кодифікованої форми систематизації, а саме за методом кодифікації-реформи. Отже, комплексне реформування законодавчого забезпечення телекомунікаційної сфери України повинно відбуватися, як уявляється, за трирівневою системою законодавчого забезпечення телекомунікаційного ринку країни, що має включати в себе такі об'єкти, як: по-перше, засади функціонування національної телекомунікаційної системи України, що можуть бути закріплені та врегульовані в процесі систематизації відповідного законодавства України шляхом розробки та прийняття Телекомунікаційного кодексу України; по-друге, окремі види телекомунікаційних послуг шляхом створення системи окремих законів зі спеціальним предметом регулювання, узгоджених із відповідними положеннями Телекомунікаційного кодексу України; по-третє, деталізація регулювання конкретних телекомунікаційних послуг або їх особливостей, що перебувають у сфері найактивнішої динаміки розвитку телекомунікаційного законодавства — у відповідних підзаконних нормативно-правових актах. Отже, слід запропонувати алгоритм формування законодавства у телекомунікаційній галузі, що має враховувати таке його структурування: Телекомунікаційний кодекс України; спеціальне законодавство, присвячене окремим видам телекомунікаційних послуг; підзаконні нормативно-правові акти відповідно до пріоритетних напрямів розвитку кожного окремого виду телекомунікаційних послуг.

Отже, перший рівень — це Телекомунікаційний кодекс України, тобто єдиний, зведений, юридично й логічно цілісний нормативний акт, що забезпечує на науковій основі повне, узагальнене та системне регулювання відносин у відповідній галузі права або підгалузі законодавства. Предметом Телекомунікаційного кодексу України є господарські відносини, що виникають у процесі функціонування національної телекомунікаційної системи між її учасниками, а також між ними та іншими учасниками господарських відносин, наділеними щодо них господарською компетенцією, які пов'язані із відправленням інформаційних продуктів, їх поширенням та реалізацією телекомунікаційними мережами. Іншими словами, ним мають бути врегульовані відносини, що складаються у зв'язку із відправленням, передачею, поширенням інформаційних продуктів за допомогою телекомунікаційних мереж та їх упровадженням як телекомунікаційних протягом повного телекомунікаційного циклу, а також ті, що пов'язані з організаційним, фінансовим, правовим забезпеченням, стимулюванням, управлінням та контролем за телекомунікаційними процесами.

Основою базового кодексу повинні бути такі аспекти, як: технічна інфраструктура як умовний об'єкт та продуктивний критерій, що має певні технічні характеристики, умови використання, зокрема частотного ресурсу, особливості правових режимів експлуатації відповідних об'єктів, а також напрями та засоби державного регулювання їх функціонування. В той же час продуктивний критерій передбачає логіку розбудови нормативно-правового середовища реалізації телекомунікаційних відносин, що «відштовхується» від самого інформаційного продукту, який стає об'єктом телекомунікаційно-договірних відносин. Ураховуючи їх різноманітні типи та правовий режим передачі, створюється можливість розбудови законодавства з урахуванням усіх інших, залежних складових системи телекомунікаційних відносин. Як уявляється, проведення систематизації саме за цими двома критеріями дозволить у телекомунікаційному законодавстві визначити й забезпечити весь спектр правового регулювання суспільних відносин, пов'язаних з організацією та здійсненням телекомунікаційної діяльності.

Вважаємо, що до питань, які мають отримати правове врегулювання в Телекомунікаційному кодексі як основоположному нормативно-правовому акті держави з питань забезпечення, стимулювання та здійснення телекомунікаційної діяльності суб'єктами господарювання в рамках функціонування національної телекомунікаційної системи, слід віднести: 1) предмет регулювання; 2) визначення національної телекомунікаційної системи та її структури; 3) вихідні засади та принципи державного регулювання національної телекомунікаційної системи; 4) предмет, структуру та форми реалізації державної телекомунікаційної політики; 5) загальні положення про прогнозування та планування в телекомунікаційній галузі; 6) правові механізми та заходи реалізації державної телекомунікаційної політики; 7) підстави, порядок застосування та види заходів державного регулювання надзвичайного стану в телекомунікаційній сфері; 8) правовий статус суб'єктів телекомунікаційної діяльності, їх організаційно-правові форми, різновиди та основні вимоги до діяльності; 9) перелік, правовий статус інших учасників телекомунікаційних відносин, особливості їх діяльності в телекомунікаційній сфері; 10) визначення та перелік телекомунікаційних об'єктів, їх співвідношення з послугами в телекомунікаційній сфері, а також забезпечення за допомогою останньої інформації як об'єкта інтелектуальної власності, умови та особливості їх оборотоздатності; 11) поняття, зміст та різновиди телекомунікаційних відносин; 12) форми участі держави та територіальних громад у телекомунікаційних відносинах з установами принципів розподілу прав на об'єкти інтелектуальної власності та інформаційні об'єкти, створені державними (комунальними установами) або за рахунок коштів державних (місцевих) бюджетів; 13) загальні засади функціонування телекомунікаційного ринку, його органі-

заційно-правові форми; 14) договірні та позадоговірні форми обороту телекомунікаційних об'єктів; 15) міжнародно-правові аспекти обороту інформаційних продуктів по телекомунікаційних системах; 16) захист прав учасників телекомунікаційних відносин; 17) правове визначення телекомунікаційної інфраструктури, її склад та особливості функціонування; 18) спеціальні режими в телекомунікаційній діяльності.

Аналізуючи основні питання, які мають міститися у сучасному кодексі, автор вважає за доцільне структурувати Телекомунікаційний кодекс України за двома частинами: Загальною та Особливою. Загальна частина повинна містити: понятійний апарат; принципи та методи регулювання; суб'єкти телекомунікаційної діяльності; інформаційний продукт та його види; напрями державної політики в телекомунікаційній сфері; засади державного регулювання ринків телекомунікаційних послуг; правові режими функціонування телекомунікаційних відносин; систему джерел телекомунікаційного законодавства України тощо. Особлива частина має містити комплексне правове регулювання відносин та діяльності окремих ринків телекомунікаційних послуг з урахуванням їх базових, стабілізованих та уніфікованих фрагментів, як, наприклад, мобільний зв'язок, Інтернет, супутниковий зв'язок телебачення тощо.

Разом із тим сфера кодифікованого законодавчого регулювання створює своєрідний каркас правового регулювання: не торкаючись конкретних деталей механізму і випадків, вона регламентує на загальному рівні основні аспекти суспільного життя. Кодекс покликаний визначити принципи й елементи, що стосуються змісту і сутності правового регулювання в телекомунікаційній сфері, на підставі і на виконання яких можуть видаватися конкретизуючі норми. Звідси й впливає більш абстрактний та базовий характер нормативних приписів, що повинен міститися у кодексі, і більш конкретний характер приписів спеціальних нормативно-правових актів відповідно до головних пріоритетних послуг, які у свою чергу утворюють автономні підсистеми в телекомунікаційній сфері: 1) телефонний зв'язок; 2) Інтернет як окремий телекомунікаційний комплекс послуг; 3) послуги телебачення; 4) радіопослуги; 5) послуги поштового зв'язку в частині використання сучасних технічних засобів передачі інформаційного продукту; 6) послуги на основі широкосмугових технологій. Кожній базовій послугі на телекомунікаційному ринку залежно від назви повинна кореспондувати низка відповідних спеціалізованих законів: «Про фіксований зв'язок», «Про мобільний зв'язок», «Про Інтернет», «Про телебачення», «Про радіомовлення», «Про поштовий зв'язок». За своєю суттю телекомунікаційні послуги є неоднорідними, а саме їх технічні можливості, адже від способу технічної передачі тієї чи іншої послуги залежить

саме, яка базова інформація може передаватися завдяки їй, однак усі вони створені для передачі, зберігання, обробки єдиного об'єкта — інформації, тобто мають спільну мету. Такий підхід ґрунтується на тому, що кожен із цих видів має свою унікальну технічну складову, параметри функціонування якої впливають на зміст умов договірно-правового регулювання та на зміст, а також особливості державного регулювання в тому чи іншому сегментах господарської діяльності по кожному окремому базовому ринку телекомунікаційного комплексу. Кожен із яких утворює власний об'єкт господарсько-правового регулювання, і, відповідно, свій зміст господарсько-правових зобов'язань, що необхідно врахувати в законодавчій політиці держави, на відміну від домінуючого уявлення про правову гомогенність телекомунікаційної сфери. Кожен із цих законодавчих актів повинен відповідати специфіці цієї сфери, яку він регулює, а звідси й самого ступеня узагальнення кодифікованого акта.

Третій рівень — це підзаконні акти, які глибоко розкривали суть технічної інфраструктури та були більш конкретними у формулюванні базових технічних понять, ніж у законах, що є вищими у трирівневій системі телекомунікаційного регулювання порівняно з цими актами.

Прийняття трирівневої системи законодавчого забезпечення в телекомунікаційній галузі — кодексу, системи додаткових законів та підзаконних актів — дозволить визначити основні питання функціонування національної телекомунікаційної системи та охопити правовим регулюванням відносини, що складаються в її межах. Ця система здатна також виконувати функцію основи державної правової інноваційної політики в телекомунікаційній сфері, а Телекомунікаційний кодекс повинен об'єднати навколо себе та стати центральною ланкою системи телекомунікаційного законодавства.

Висновки. Телекомунікаційна система становить складне ієрархічне утворення, що включає в себе декілька підсистем, кожна з яких потребує встановлення адекватного державного регулювання, наприклад, підсистем мобільного зв'язку, телефонного зв'язку, радіомовлення, телебачення тощо. Саме тому доцільно законодавчо встановити до кожної окремої сегментарної одиниці: об'єкт, напрями регулювання, методику їх застосувань та топографію їх об'єднань задля досягнення визначених функціональних завдань. Проблема може бути вирішена шляхом прийняття спеціальної системи нормативно-правових актів — Телекомунікаційного кодексу України; законів України, які будуть регулювати окремі ринки телекомунікаційних послуг та будуть узгоджені з Телекомунікаційним кодексом України; відповідних підзаконних нормативно-правових актів, які б деталізували регулювання конкретних телекомунікаційних послуг або їх особливостей, що знаходяться у сфері найактивнішої динаміки розвитку телекомунікаційного законодавства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Знаменский Г. Л. Общественный и хозяйственный порядок и законодательство // Государство и право. – 1994. – № 4. – С. 61–69.
2. Правознавство : підручник / А. І. Берлач, Д. О. Карпенко, В. С. Ковальський, А. М. Колодій, А. Ю. Олійник, О. О. Лідопригора ; за ред. В. В. Копейчикова, А. М. Колодія. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – С. 118.
3. Каримов А. Д. Методология права (предмет, функции, проблемы философии права) / А. Д. Каримов – [2-е изд.]. – М. : Аванта+, 2001. – С. 104.
4. Маркс К. Сочинения : в 50-ти т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1965. – Т. 37. – С. 418.
5. Задохайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задохайло. – Х. : Юрайт, 2012. – С. 195–196.
6. Волков Ю. В. О предмете и методе телекоммуникационного права. Официальный сайт: «Телекоммуникационное право» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://telecomlaw.ru/articles/articles.html#.USPm0KVhg3Q>.
7. Скорикова Т. Н. Информационное и телекоммуникационное право в современном гражданском обороте // Вестн. Том. гос. ун-та. – 2008. – № 307. – С. 97.
8. Загальна теорія держави і права : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. В. Цвік, О. В. Петришин, Л. В. Авраменко та ін. – Х. : Право, 2011. – 584 с.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. С. Мілаш, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. S. Milash, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Ю. И. ОСТАПЕНКО

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СИСТЕМНОЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ И СОДЕРЖАНИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ

Предложено реформирование законодательного обеспечения телекоммуникационного законодательства Украины, содержание которого составляет трехуровневая система законодательного обеспечения: 1) общие принципы функционирования национальной телекоммуникационной системы Украины, которые могут быть закреплены и урегулированы через систематизацию соответствующего законодательства Украины путем разработки и принятия Телекоммуникационного кодекса Украины; 2) отдельные виды телекоммуникационных услуг путем создания системы

отдельных законов со специальным предметом регулирования, согласованных с соответствующими положениями телекоммуникационного кодекса Украины; 3) детализацию регулирования конкретных телекоммуникационных услуг или их особенностей, находящихся в сфере активной динамики развития телекоммуникационного законодательства в соответствующих подзаконных нормативно-правовых актах.

Ключевые слова: телекоммуникационное законодательство, кодификация телекоммуникационного законодательства, телекоммуникационные услуги.

Y. I. OSTAPENKO

Candidate of Legal Sciences, assistant lecturer of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

SYSTEM REFORMATION OF A STRUCTURE AND THE CONTENT OF THE TELECOMMUNICATION LEGISLATION OF UKRIANE

Problem setting. The active implementation of innovative technologies in the telecommunication sector conduced to the formation of a new type of the world economy. Information, quality of telecommunication networks, and their accessibility are key factors of the world economy competitiveness.

Recent research and publications analysis. Issues of the development of economic and legal support of telecommunication relationships were, to a certain extant, considered in the economic and legal and civil and legal sciences, namely in dissertations of K. O. Kalachenkova, O. A. Bahutskyi, A. S. Peshkova.

Paper objective. The article objective is to improve the content of the telecommunication relationship legal support in Ukraine on the basis of systematization of normative acts in this sector.

Paper main body. The telecommunication complex legal support is provided by the Law of Ukraine «On Telecommunication» of 2003. Nevertheless, this Law does not sufficiently take into account public, corporate, and private interests in this sector. In addition, some markets and technical measures of signal transfer were not taken into consideration by the domestic legislation at all.

Conclusions of the research. The author has suggested a three-level system of the legislation support for the legal regulation in the telecommunication sector, which includes: 1) general frameworks of functioning of the national telecommunication system of Ukraine, which can be approved and regularized through the confirmation of the Telecommunication Code of Ukraine; 2) some types of telecommunication services through the creation of a system of certain laws regulating special subjects cohered with respective statements of the Telecommunication Code of Ukraine; 3) particularization of the regulation of certain telecommunication services or peculiarities being within a scope of respective sub-legislative normative and legal acts.

Short Abstract for an article

**SYSTEM REFORMATION OF A STRUCTURE AND THE CONTENT
OF THE TELECOMMUNICATION LEGISLATION OF UKRIANE**

Abstract. The author has suggested the reformation of legislation support of the Ukrainian telecommunication sector. The reformation consists of a three-level system of the legislation support, which includes: 1) general frameworks of functioning of the national telecommunication system of Ukraine, which can be approved and regularized through the systematization of the respective legislation of Ukraine and the confirmation of the Telecommunication Code of Ukraine; 2) some types of telecommunication services through the creation of a system of certain laws regulating special subjects cohered with respective statements of the Telecommunication Code of Ukraine; 3) particularization of the regulation of certain telecommunication services or peculiarities being within a scope of the most active dynamic of the telecommunication legislation development and respective sub-legislative normative and legal acts.

Key words: telecommunication legislation, telecommunication legislation codification, telecommunication services.

УДК 346.543

В. О. БУДАРНА

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків,
e-mail: hp_nuau@mail.ru



ПРАВОВА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА СТРУКТУРНІ ПРОЦЕСИ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджуються питання періодизації етапів інвестиційної політики держави, змін в її спрямованості та інструментальному забезпеченні. На сучасному матеріалі різних галузей промисловості ставиться питання про необхідність системної диференціації правових механізмів такої політики, що набувала б конкретного змісту для ключових галузей економіки та для вирішення важливих універсальних економічних проблем інвестиційного забезпечення.

Ключові слова: інвестиційне законодавство, інвестиційна політика держави, етапи розвитку інвестиційної політики держави, господарсько-правові засоби державного регулювання.

Постановка проблеми. Головним напрямом економічної політики держави, згідно зі ст. 10 ГК України, є її інвестиційна політика, що повинна забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності. Визначення її засад та змісту, як зазначає В. І. Кухар, пов'язане насамперед із формуванням узгодженої системи законодавства про інвестиційну діяльність, прийняттям та виконанням державної програми інвестиційного розвитку національної економіки, чітким окресленням завдань для органів державної влади та місцевого самоврядування в цій сфері, створенням дієвих механізмів та господарсько-правових засобів державного регулювання інвестиційних відносин, розробкою та впровадженням відповідних спеціальних режимів інвестиційної діяльності. Слід зазначити, що згідно зі ст. 9 ГК Укра-

їни правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої та зовнішньої політики, у прогнозах і програмах економічного та соціального розвитку України та окремих її регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України, цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку. За визначенням, наданим у змісті ст. 10 ГК України, основними напрямками економічної політики, що визначаються державою, є інвестиційна політика, яка спрямована на створення суб'єктами господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів та потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного й відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ними.

Зміст інвестиційної політики держави та напрями удосконалення інвестиційного законодавства України насамперед визначаються критичним рівнем зношеності більшості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання, необхідністю проведення структурних змін в економіці під тиском світової конкуренції, наданням інвестиційним процесам інноваційного характеру для негайного підвищення конкурентоспроможності національної економіки, національних товаровиробників та іншими надзвичайно гострими економічними чинниками. Тому для вирішення завдань розвитку економіки країни першочергового значення набуває саме ефективність законодавчого забезпечення інвестиційної політики держави, функціонування інвестиційного ринку, реалізація ключових інвестиційних відносин, включно із сучасними організаційно-правовими формами професійних суб'єктів інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблематика господарсько-правового забезпечення формування та реалізації інвестиційної політики держави були предметом комплексних монографічних досліджень, зокрема В. І. Кухаря [1]; проблематика вдосконалення змісту інвестиційного законодавства була предметом досліджень О. М. Вінник [2], О. Р. Кібенко [3], В. М. Коссака [4], В. В. Кудрявцева [5], Л. В. Таран [6] та багатьох інших дослідників.

Разом з тим, виходячи з реалій нового етапу розвитку інвестиційного законодавства в сучасних умовах функціонування національної економіки, як уявляється, гостро необхідними є відповідні наукові дослідження на новій емпіричній базі.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є з'ясування характерних економічно-правових особливостей сучасного етапу інвестиційного забезпечення потреб національної економіки з урахуванням обставин членства України в СОТ, необхідності докорінної структурної перебудови та гостроти проблем економічної і, зокрема, інвестиційної та енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Законодавство України про інвестиційну діяльність є центральним інструментом реалізації інвестиційної політики держави, де остання виступає як певне концептуальне джерело законодавчої діяльності. В той же час слід погодитись з В. І. Кухарем, який визначив інвестиційну політику держави як складний багатофункціональний феномен та розподілив її на інвестиційну економічну, інвестиційну організаційну, інвестиційну правову та інвестиційну законодавчу, де правові аспекти є лише одним із важливих напрямів реалізації [6].

Разом з тим розвиток інвестиційного законодавства можна розглядати як певний індикатор, що ілюструє підходи та законодавчий досвід держави, щодо організації інвестиційного ринку, забезпечення необхідної динаміки його розвитку, а в окремих випадках — і відсутність таких підходів.

Таким чином, аналіз етапів розвитку інвестиційного законодавства дозволяє встановити відповідно основні етапи розвитку і самої інвестиційної політики держави, надання тих чи інших пріоритетів окремим інструментам стимулювання інвестиційної діяльності тощо.

Отже, залежно від мети, досягнення якої виступало основним завданням інвестиційної політики, що є залежною від конкретної соціально-економічної ситуації в Україні, можна виділити такі етапи розвитку національного інвестиційного законодавства.

Перший етап. Розпочинається з моменту проголошення України суверенною, незалежною, демократичною, соціальною та правовою державою. Так, Закон України «Про захист іноземних інвестицій» від 10 вересня 1991 р. закріплює, що інвестиції, прибутки, законні права та інтереси іноземних інвесторів на території України захищаються її законами, іноземні інвестори мають дотримуватися законодавства України та не завдавати шкоди її державним, соціальним та економічним інтересам. Іноземним інвесторам гарантується законодавством України перерахування за кордон їх прибутків, а також вони можуть реінвестувати прибутки на території України.

Названі положення закону фіксують певний стандарт правових принципів та гарантій інвестиційної діяльності, що є необхідним для здійснення переходу від фактично монопольного державного інвестування до створення інвестиційного ринку на нових засадах інвестиційного плюралізму.

Другий етап поклав початок практичного переходу від домінування державних інвестицій до створення інвестиційного ринку на нових засадах. Із цим етапом пов'язані дуже великі сподівання на залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Для іноземних інвесторів на законодавчому рівні була передбачена ціла система додаткових пільг та гарантій, що автоматично надавали іноземному інвестору статус, преференційний порівняно із правовим інвестиційним статусом інших національних суб'єктів

господарювання. Особливо це стосується норм Закону України «Про іноземні інвестиції» від 13 березня 1992 р. та Декрету Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» від 20 травня 1993 р., які, однак, не призвели до виникнення в Україні інвестиційного руху і навіть не мали помітного впливу на економічний розвиток. У зв'язку з цим слід зазначити, що названі нормативно-правові акти стали важливим досвідом системного застосування правових засобів державної підтримки тих чи інших процесів в економіці країни.

У реальності результатом цієї інвестиційної політики стало виникнення фіктивних іноземних інвесторів та їх підприємств, які зловживали наданими пільгами, створюючи бюджетні дефіцити без здійснення більш-менш серйозних економічних нововведень, адже значні обсяги тіньового бізнесу стали й основним джерелом нелегального накопичення та вивезення капіталу. Однією з причин провалу такої інвестиційної політики став процес криміналізації вітчизняного бізнесу. Саме через виникнення тіньової економіки та фактично нульової ефективності намагань залучення ТНК до інвестування в національну економіку, держава відмовилась від цього напряму законодавчої політики в інвестиційній сфері, про що свідчить сам факт прийняття Закону України «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» від 17 лютого 2000 р. Цим законом запроваджено реальний національний правовий режим для будь-яких інвесторів безвідносно національний він або іноземний, а також покладено край зловживанням наданими гарантіями від подальшої зміни законодавства, що були передбачені ще у Законі України «Про іноземні інвестиції» від 13 березня 1992 р.

Третій етап. Держава фактично відмовилась від ідеї створення загально-го сприятливого режиму інвестиційної діяльності як такого. В той же час необхідність забезпечити економічне зростання спонукало її до створення спеціальних режимів інвестиційної діяльності на окремих територіях, де такий режим міг бути поєднаним із галузевим підходом до надання інноваційних преференцій. Згідно із змістом Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13 жовтня 1992 р. під вільною економічною зоною розуміють «частину територій України, на якій встановлюється і діє спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України».

Слід зазначити, що надання інвестиційних пільг у прямій формі, в тому числі податкових, угодами СОТ кваліфікується як непряме субсидування. Враховуючи прагнення на той час України до членства в СОТ, у 2005 р.

усі податкові пільги, що були передбачені цілою низкою законів України про спеціальні (вільні) економічні зони та території з пріоритетним розвитком, були скасовані.

Четвертий етап. На сучасному етапі економічного розвитку надзвичайно актуалізувались такі напрями інвестиційної політики, що пов'язані, зокрема, із:

- переходом економічного розвитку на інноваційний шлях, що спонукає до активного розвитку правових форм та механізмів інноваційного інвестування;
- інвестиційним забезпеченням усіх напрямів вирішення завдань енергетичної безпеки країни, включаючи видобування сланцевого газу та розвиток альтернативної енергетики;
- інвестиційним забезпеченням оборонно-промислового комплексу;
- структурною перебудовою національної економіки в напрямі суттєвого зростання її конкурентоспроможності тощо.

Окремий, надзвичайно актуалізований аспект інвестиційної політики держави утворює проблема національної інвестиційної безпеки. Основними складовими інвестиційної безпеки держави можливо визначити зокрема безпеку — енергетичну, оборонну, технологічну, медичну, фармацевтичну.

Інвестиційна безпека держави залежить від сукупності політичних, правових та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів. Для підвищення інвестиційної безпеки держави та ефективності державного інвестування необхідно подолати прогалини правового регулювання механізму функціонування інвестиційних відносин, здійснити в енергетичній сфері, оборонному комплексі та інших сегментах національної економіки інфраструктурне оновлення основних засобів виробництва. Адже забезпечення структурних змін у національній економіці можливе лише за рахунок необхідного інвестиційного забезпечення та підвищення технічного рівня сучасної виробничої бази в гірничо-металургії, автомобілебудуванні, хімічному виробництві, літакобудуванні, виробництві озброєнь тощо.

Відповідно до ст. 12 ГК України для реалізації економічної політики, виконання цільових та інших програм і програм економічного розвитку держава застосовує різноманітні засоби й механізми регулювання господарської діяльності, такі як: державне замовлення та державне завдання, ліцензування, патентування, квотування, сертифікація, стандартизація, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін та тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій і субсидій. Зрозуміло, що у своїй основі засоби регулювання ді-

яльності в окремих секторах, таких як літакобудування, суднобудування та бронетанкова галузь на ринку окремих послуг збігаються із загальними засобами регулювання інвестиційних відносин. У цьому контексті під правовими засобами слід розуміти сукупність правових установлень (інструментів) та норм правозастосовної практики, за допомогою яких задовольняються інтереси тієї чи іншої галузі та забезпечується досягнення соціально корисних цілей.

Починаючи з 1997 р. в Україні було прийнято цілий ряд законів, які прямо не пов'язані з інвестиційною діяльністю, проте своїм головним завданням мають створити належні законодавчі вимоги та економічні стимули для залучення інвестицій у конкретну галузь народного господарства. Серед усієї сукупності таких нормативно-правових актів основними були проголошені галузі літакобудування, суднобудування та виробництва бронетехніки. Виходячи з того, що ці норми права покликані «обслуговувати» процеси, пов'язані з інвестиційною діяльністю, на наш погляд, необхідним є віднесення цих нормативно-правових документів до «інфраструктурного» етапу розвитку інвестиційного законодавства.

На сьогодні державна підтримка літакобудівної промисловості здійснюється відповідно до положень Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості», що містить засоби державного стимулювання, до яких застосовуються: 1) особливості сплати ввізного мита; 2) особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті; 3) особливості сплати земельного податку; 4) особливості сплати податку на додану вартість; 5) особливості сплати податку на прибуток підприємств.

Оскільки галузь визнано пріоритетною на законодавчому рівні, наступним кроком законодавця щодо питання її стимулювання має стати ухвалення широкомасштабної програми економічного розвитку літакобудівної промисловості.

У той же час слід реально усвідомлювати, що всі зусилля України здійснюються в умовах чіткого розподілу і жорсткої монополізації світового ринку. Конкуренти дуже потужні. Виробництво літаків фактично поділено між американською корпорацією Boeing (49 %) і західноєвропейським концерном Airbus Industries (43 %). На авіаційні підприємства всіх інших країн припадає лише 8 % світового виробництва. Зарубіжні експерти вважають, що протягом наступних 20 років світовий парк літаків збільшиться удвічі — із 17 до 35 тис. на загальну вартість 2,6 трлн дол. При цьому сектор регіональних машин (типу українських Ан-38, Ан-140, Ан-70, Ан-74ТК-300, Ан-14) становитиме 16 % ринку.

Так, субсидування може розглядатися як один із засобів державної підтримки. Унаслідок субсидування галузь може отримати більш сприятливі

умови, але необхідно правильно визначити, а також встановити оптимальний рівень і строки дії програм субсидювання. Також один із способів державної підтримки — це здешевлення кредитів. Вимоги до інвестиційних проєктів мають бути досить жорсткими: максимальна ефективність використання бюджетних коштів; ефективність проєкту (обсяг прибутку, строк окупності, надходження платежів до бюджету, створення нових робочих місць); наявність висновку комплексної державної експертизи інвестиційного проєкту.

У Законі України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» від 22 грудня 1998 р. сфера застосування щодо субсидованого імпорту товару, що ввозиться в Україну з території країни походження або з території країни-посередника. У разі, коли товар безпосередньо не ввозиться на митну територію України з країни походження, а ввозиться в Україну через країну-посередника транзитом, одна або більше операцій вважаються, якщо це можливо, такими, що здійснені між країною походження товару та Україною.

Відповідно до цього Закону можуть застосовуватися компенсаційні заходи щодо субсидованого імпорту в Україну, з метою усунення наслідків субсидії, що безпосередньо або опосередковано надається для виробництва, переробки, транспортування або експорту товару, ввезення якого на митну територію України заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару. Ввезення в Україну товару вважається об'єктом компенсаційних заходів, якщо відповідно до статей 6–9 цього Закону цей імпортований товар користується пільгами від нелегітимної субсидії.

Крім того, Законом України «Про державну підтримку суднобудівної промисловості України» задекларовано необхідність визнати суднобудування пріоритетною галуззю економіки України та надати право Кабінету Міністрів України виступати від імені держави гарантом виконання зобов'язань підприємств суднобудівної промисловості за іноземними кредитами, що надаються іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, а також зобов'язань перед іноземними замовниками за зовнішньоекономічними договорами (контрактами). В Україні діє значна кількість суднобудівних підприємств, розташованих на півдні та в центрі країни, які становлять цілісний сектор економіки. Цей сектор має певну інфраструктуру, розвиток якої залежить від ефективної роботи суднобудівних підприємств. Тому суднобудування впливає на загальний стан економіки України, створюючи кумулятивний ефект не тільки в суднобудівній галузі, а й у суміжних галузях та видах виробництв. Крім того, суднобудування є галуззю промисловості та потребує значних людських ресурсів, тим самим сприяючи зайнятості населення. Не випадково у період позитивної тенденції розвитку галузі в цілому

було прийнято ряд законодавчих актів про створення С(В)ЕЗ на території Автономної Республіки Крим, в Одеській та Миколаївській областях, а саме, закони України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та спеціальній економічній зоні “Порт Крим”» від 21 грудня 2000 р., «Про спеціальну (вільну) економічну зону “Миколаїв” від 13 липня 2000 р., «Про спеціальну (вільну) економічну зону “Порто-франко” на території Одеського морського торговельного порту» від 23 березня 2000 р. Головним напрямом законодавчих зусиль у контексті державного регулювання господарсько-правових відносин у галузі сталого створення спеціальних режимів господарювання, які б знизили податковий тиск на виробника та створили достатню мотивацію для розширення обсягів виробництва, активізації зовнішньоекономічної діяльності, пошуку контрактів на виробництво від іноземних замовників, підвищення конкурентноспроможності тощо.

Тобто цей Закон спрямований на ефективне використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного суднобудування, у тому числі малотоннажного, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, зокрема іноземних, зниження витрат на будівництво суден і поповнення обігових коштів суднобудівних підприємств.

Порівняно з авіаційною й суднобудівною галузями бронетанкова галузь значно менше залежить від імпорتنих поставок матеріалів, сировини, комплектуючих. Вона спроможна налагодити виробництво багатьох видів продукції практично за замкнутим циклом.

Реальним прикладом у цій галузі є державне підприємство “Львівський бронетанковий ремонтний завод”. Постановою Кабінету Міністрів України від 13 квітня 2005 р. № 272 заводу надано статус підприємства, яке має стратегічне значення для економіки й безпеки держави. Основним призначенням заводу є капітальний ремонт танків та спеціальної інженерної техніки — пожежних машин, машин розмінування, машин розгороджування тощо, — яка знаходиться на озброєнні Збройних Сил (ЗС) України. Упродовж останніх років завод працює не на повну потужність.

У 2006 р. підприємство не отримало державного замовлення від Міністерства оборони України, хоча ДП “ЛБТРЗ” володіє достатнім потенціалом для підвищення боєздатності війська за багатьма напрямками, зокрема: надання технічної допомоги військам у відновленні танків та спецтехніки; проведення капітального ремонту або виготовлення пожежних машин ГПМ-54; проведення капітального ремонту або виготовлення складних агрегатів, вузлів, приладів та прицілів для експлуатаційних потреб ЗС України; виготовлення паркового обладнання для забезпечення експлуатаційних потреб ЗС України;

виготовлення запасного інструменту та запасних частин для експлуатаційних потреб ЗС України. Упродовж останніх років освоєно виготовлення нових видів спецтехніки й озброєння. Отже, володіючи значним потенціалом і цілком відповідаючи сучасним вимогам щодо устаткування, ДП “ЛБТРЗ”, однак, не працює на повну потужність.

Структурна перебудова ОПК повинна здійснюватися з урахуванням потреб національної безпеки і оборони країни, особливостей економічного стану оборонних підприємств і організацій, умов їх функціонування, економічних можливостей держави. Необхідно використовувати досвід реформування оборонного сектору економіки розвинутих країн Заходу, країн колишньої Організації Варшавського договору тощо. Перебудова ОПК вимагає здійснення комплексу системних заходів з реструктуризації та диверсифікації підприємств ОПК, вдосконалення системи управління, максимального адаптування законодавства до європейських стандартів, а також значних коштів і часу. Готового, однозначного рецепту щодо форм і пропорцій участі держави в реструктуризації й розвитку ОПК не існує — їх пошук і вдосконалення здійснюватимуться в ході реформування галузі.

Головними напрямками і формами діяльності держави в напрямі удосконалення управління галуззю є: стратегічне планування, координація і створення системи мотивацій розвитку ОПК у потрібному напрямі; створення стабільних і єдиних для всіх умов та правил виробничої діяльності; бюджетна підтримка та підвищення ролі державного оборонного замовлення; впровадження та вдосконалення планово-договірних індикативних методів управління ОПК; підтримка балансу між впливом держави та механізмами саморегуляції у галузі, на підприємствах, із поступовим переміщенням центру ваги в бік останніх; примус підприємств до адаптації у конкурентному середовищі через відмову від надмірних державних преференцій; концентрація зусиль на законотворчості, антимонопольному регулюванні, експортному контролі, ліцензуванні, регулюванні фінансової системи.

На сьогоднішній день держава є основним власником більшої частини оборонних підприємств і організацій і повинна відігравати визначальну роль в інвестиційній діяльності ОПК.

Джерелами інвестування мають стати бюджетні кошти; частина прибутків від державних часток акцій; державна компенсація кредитів комерційних банків; надходження від приватизації оборонних підприємств і організацій.

Висновки. В порядку узагальнення наведеного слід зробити такі висновки:

1. Слід визначити, що економічна і, зокрема, інвестиційна політика держави, механізм її правового та законодавчого забезпечення стоять перед новим етапом у своєму розвитку, що може бути пов’язаним із необхідністю суттєвої модернізації інвестиційного законодавства.

2. Засоби державного впливу на інвестиційні відносини не повинні суперечити вимогам СОТ. У свою чергу слід зазначити, що окремі сфери промислового виробництва мають особливий режим регулювання угодами СОТ, що слід враховувати і використовувати.

3. Додаткового дослідження вимагає питання інвестиційних відносин між державою та державним сектором промисловості з розподілом державних підприємств на:

- державні комерційні;
- державні казенні.

Як уявляється, інвестування власником виробничої бази (фондів) створених ним підприємств не може підпадати під кваліфікацію державного субсидування.

4. Механізм інвестиційного забезпечення має створюватись залежно від актуальності інвестиційних потреб розвитку того чи іншого сектору промисловості, але також і від форми власності активів такого виробництва, від типу підприємств сектору (унітарні або корпоративні) від існуючої структури власності та ступеня монополізації активів у цьому секторі тощо.

Такий механізм за змістом правових засобів залежить також від існуючих пріоритетів на предмет інвестування — фінансової інвестиції, інноваційне інвестування, оновлення технічної бази виробництва тощо.

5. Засоби державного впливу здійснюють стимулювання інноваційних процесів на різних стадіях господарської діяльності, включаючи також і активізацію реалізації товарів та послуг, що передбачає активний процес реінвестування прибутків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 – господарське право, господарсько-процесуальне право / В. І. Кухар. – Х. : Б. в., 2008. – 20 с.
2. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2000. – 264 с.
3. Кібенко О. Р. Особливості правового регулювання іноземних інвестицій в Україні (міжнародно-приватно-правовий аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 – цивільне право, сімейне право, цивільний процес, міжнародне приватне право / О. Р. Кібенко. – Х. : Б. в., 1998. – 18 с.
4. Коссак В. М. Іноземні інвестиції в Україні (цивільно-правовий аспект) : монографія / В. М. Коссак. – Львів : Центр Європи, 1996. – 216 с.
5. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 – господарське право, господарсько-процесуальне право / В. В. Кудрявцева. – Х. : Б. в., 2010. – 20 с.

6. Таран Л. В. Специальный правовой режим предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах Украины (комплексное исследование) [Электронный ресурс] : монография / Л. В. Таран. – Х. : Вид. СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2004. – 256 с. – Режим доступа: http://library.nulau.edu.ua/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=3&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21STR=.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. М. Пашков, Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. M. Pashkov, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Poltava Law Institute of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

В. О. БУДАРНАЯ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРАВОВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И СТРУКТУРНЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье исследуются вопросы переодизации этапов инвестиционной политики государства, изменения в ее направленности в инструментальном обеспечении. В современном материале различных отраслей промышленности ставится вопрос о необходимости системной дифференциации правовых механизмов такой политики, которая приобретает конкретный смысл для ключевых отраслей экономики и для решения важных универсальных экономических проблем инвестиционного обеспечения.

Ключевые слова: инвестиционное законодательство, инвестиционная политика государства, этапы развития инвестиционной политики государства, хозяйственно-правовые способы государственного регулирования.

V. O. BUDARNA

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

A STATE LEGAL INVESTMENT POLICY AND STRUCTURAL PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

Problem setting. Nowadays, organizational and legal forms of investment activity professional actors are of considerable importance for providing the efficiency of investment policy legislative support.

Recent research and publications analysis. Problematics of the economic and legal support of formation and realization of the state investment policy is a subject to complex monograph researches of numerous scientists, namely V. I. Kukhar. Problematics of the improvement of the investment legislation sense is a subject to researches of O. M. Vinnyk, O. R. Kibenko, V. M. Kossak, V. V. Kudriavtseva, L. V. Taran, etc.

Paper objective. The article objective is to determine distinctive economic and legal peculiarities of a contemporary stage of the investment support of national economy needs, taking into account circumstances of the Ukrainian membership in the WTO, the necessity of thorough structural rebuilding, and the acuity of problems of economic and, particularly, investment and energy security.

Paper main body. Nowadays, there is a need of significant modernization of the investment legislation. Measures of the state influence on investment relationships should not contradict with requirements of the WTO. In turn, it is worth mentioning that some sectors of the industrial production are regulated by the WTO agreements on the basis of a special regime. This circumstance should be taken into consideration and applied.

Conclusions of the research. Issues of investment relationships between the state and the state industrial sector and the division of state enterprises into state commercial and state-funded ones require further research.

An investment support mechanism must be created depending on the topicality of investment needs of development of one or another industrial sector, a form of ownership for assets, a type of an enterprise (sole or corporate), an ownership structure, the asset monopolization degree, and existing investment priorities.

The state influence measures are aimed at the stimulation of innovative processes at different stages of the economic activity, including the intensification of realization of goods and services, which contemplates an active process of profit reinvestment.

Short Abstract for an article

A STATE LEGAL INVESTMENT POLICY AND STRUCTURAL PROCESSES IN THE NATIONAL ECONOMY

Abstract. The article is dedicated to the research of issues of the periodization of state investment policy stages and changes of its goals and the instrumental support. Having examined the contemporary position of different industrial sectors, the author considers the necessity of the system differentiation of legal mechanisms of such a policy, which will be of considerable importance for key economic branches and the solution of important universal economic matters of the investment support.

Key words: investment legislation, state investment policy, stages of state investment policy development, economic and legal measures of state regulation.

В. О. ВОЗНА

аспірантка кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: vekulya777@mail.ru



**ОРГАНИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
МІЖГАЛУЗЕВА ГАРМОНІЗАЦІЯ
ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

У статті розглянуто та проаналізовано основні напрями законодавчого забезпечення організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування. Запропоновано більш детальну класифікацію повноважень муніципальних органів відповідно до їх викладення у законодавстві, яким регулюється сфера господарювання органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування; організаційно-господарські повноваження; законодавче забезпечення; концесії; державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. Оскільки Закон України, що регулює діяльність органів місцевого самоврядування, зокрема і в сфері господарювання, був прийнятий раніше, ніж Господарський кодекс України, можна стверджувати, що є наявність проблеми удосконалення цього законодавства у напрямі уніфікації відповідного понятійного апарату та застосування засобів регулювання. Саме тому для ефективної та розгалуженої діяльності муніципальних органів у сфері господарювання необхідно було створити більш сучасний господарсько-правовий механізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням повноважень органів місцевого самоврядування, а також механізмів організаційно-господарських відносин займалися такі науковці, як: Д. В. Задихайло, В. С. Мілаш,

В. М. Пашков, В. А. Устименко, Р. А. Джабраїлов та інші, але предметно і комплексно проблема адаптації законодавства про місцеве самоврядування до поняття та категорій сучасного господарського права і законодавства не вивчалась.

Формулювання цілей. Метою статті є висвітлення питань систематизації організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування відповідно положень сучасного законодавства, а також аналіз дефектів законодавства України, нормативно-правової бази органів місцевого самоврядування у сфері господарювання.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи суспільно-політичний тренд на децентралізацію публічної влади існує нагальна потреба у чіткій врегульованості організаційно-господарської сфери господарювання, у якій органи місцевого самоврядування виступають суб'єктом, наділеним відповідними організаційно-господарськими повноваженнями. Разом з тим слід зазначити, що законодавство України, яке регулює діяльність органів місцевого самоврядування в сфері господарювання, потребує конвергенції з господарським законодавством України.

Так, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», прийнятий 21 травня 1997 р., а Господарський кодекс України було прийнято пізніше — 16 січня 2003 р. Тому законодавство потребує активних нормотворчих опрацювань із приведення його відповідно до Господарського кодексу України, це забезпечить створення уніфікованого та ефективного правового механізму функціонування органів місцевого самоврядування в системі господарських відносин.

Слід зазначити, що чинний Закон України «Про місцеве самоврядування» дає класифікацію повноважень муніципальних органів в організаційно-господарській сфері, а саме:

- повноваження у сфері соціально-економічного і культурного розвитку, планування та обліку;
- повноваження у сфері бюджету, фінансів і цін;
- повноваження щодо управління комунальною власністю;
- повноваження в галузі житлово-комунального господарства, побутового, торговельного обслуговування, громадського харчування, транспорту і зв'язку;
- повноваження у галузі будівництва;
- повноваження у сфері регулювання земельних відносин та охорони навколишнього природного середовища [1].

Але зазначена класифікація є недостатньо чіткою у частині класифікації організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування, було б доречним визначити вищезазначені повноваження більш детально за

напрямами законодавчого забезпечення господарської діяльності органів місцевого самоврядування.

Досить яскравим прикладом наведеної проблеми є законодавство про концесійні відносини. Отже, відповідно до Закону України «Про концесії» законодавець створив єдиний механізм надання об'єктів державної та комунальної власності у концесію, таким чином концесійні об'єкти надаються на основі проведення концесійного конкурсу, у зв'язку з чим проводяться пленарні засідання відповідних рад щодо переліку об'єктів, які можуть надаватись у концесію. Разом з тим рішення про надання концесії на об'єкт права комунальної власності за результатами концесійного конкурсу приймає уповноважений орган місцевого самоврядування. Також концесія на об'єкти права державної власності надається з урахуванням загальнодержавних інтересів і максимального забезпечення інтересів споживачів товарів (робіт, послуг) та концесія на об'єкти права комунальної власності надається з урахуванням інтересів регіону, територіальної громади в забезпеченні споживачів товарами (роботами, послугами), які проживають на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Утім передача об'єктів концесії на правовому рівні закріплюється концесійним договором, у якому зазначаються права та обов'язки сторін, а також суттєві умови договору та інше.

У той же час гальмування процесу широкого застосування концесійних відносин у сфері господарювання і в тому числі в межах і за участю територіальних громад викликано, як уявляється, суттєвими недоліками зазначеного закону. Так, перелік об'єктів концесійних відносин є надзвичайно різноманітним за їх правовою природою, а в цілому ряді випадків є юридично слабо визначеною. Тож існує необхідність створення спеціального нормативно-правового регулювання для різних об'єктів концесійних відносин. Дійсно, передача та використання у господарській діяльності цілісного майнового комплексу за концесійним договором перебуває у достатньо врегульованій площині майнових правовідносин. У той же час надання у концесію права перевезення пасажирів громадським транспортом, права здійснювати діяльність щодо збирання та утилізації сміття, здійснення тепlopостачання тощо є доволі автономними та специфічними об'єктами правовідносин за характером та правовою природою. Ефективність їх регулювання, у тому числі і в межах концесійних зобов'язань, вимагає чіткого, детального і предметного унормування. Очевидно, що Закон України «Про концесії» не відповідає зазначеним вимогам.

До об'єктів концесії слід віднести:

– майно підприємств, їх структурних підрозділів, що є цілісними майновими комплексами або системою цілісних майнових комплексів, яке використовується для забезпечення завершеного циклу виробництва продукції (робіт, послуг);

– об'єкти незавершеного будівництва та законсервовані об'єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг із задоволення громадських потреб;

– спеціально збудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб;

– водопостачання та водовідведення у порядку, визначеному Законом України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності», забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем.

Разом з тим можна визначити коло об'єктів, щодо яких існує специфічне правове регулювання:

– надання послуг міським громадським транспортом;

– збирання та утилізація сміття, оброблення відходів;

– пошук, розвідка родовищ корисних копалин і їх видобування, видобування кам'яного вугілля, лігніту (бурого вугілля), його переробка у порядку, визначеному Законом України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності»;

– будівництво (комплекс дорожньо-будівельних робіт, пов'язаних із будівництвом, реконструкцією, капітальним ремонтом) та/або експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд;

– будівництво та/або експлуатація залізниць, аеропортів, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів, інших шляхів сполучення, метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури;

– машинобудування;

– охорона здоров'я;

– надання телекомунікаційних послуг, у тому числі з використанням телемереж;

– надання поштових послуг;

– теплопостачання у порядку, визначеному Законом України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» та розподіл і постачання природного газу;

– виробництво та (або) транспортування електроенергії;

– громадське харчування;

– будівництво жилих будинків;

– надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері;

– створення комунальних служб паркування автомобілів;

– надання ритуальних послуг;

– будівництво та експлуатація готелів, туристичних комплексів, кемпінгів та інших відповідних об'єктів туристичної індустрії;

– будівництво, реконструкція та експлуатація внутрішньогосподарських меліоративних систем та окремих об'єктів їх інженерної інфраструктури [2].

Ураховуючи існуючі особливості правових режимів використання об'єктів концесії, існує нагальна потреба не тільки в додатковому та деталізованому правовому регулюванні концесійних відносин, але і в доцільному його розподілі за юридичною силою та сферами застосування, зокрема:

- 1) на загальнодержавному рівні;
- 2) на рівні територіальної громади.

Як зазначає Р. А. Джабраїлов, одним із перспективних напрямів використання концесій в Україні є провадження останніх в житлово-комунальне господарство. Наприклад, міська рада м. Харкова оголосила конкурс на передачу в концесію трьох об'єктів права комунальної власності — КП «Центральний парк культури і відпочинку ім. Горького», КП «Парк культури і відпочинку «Зелений гай»» і КП «Парк культури і відпочинку «Юність»». У м. Тернопіль ВАТ «Тернопільобленерго» виявило бажання взяти в концесію КП «Тернопільводоканал», прагнучи таким чином звести виробництво і подачу води в один цикл з електроенергією, мінімізувати витрати, дещо знизити тарифи і зробити водоканал прибутковим підприємством, проте остаточного рішення з цього приводу ще не було.

Передаючи об'єкти права комунальної власності в концесію, зауважує Р. А. Джабраїлов, органи місцевого самоврядування досягають такого:

по-перше, перекладається тягар несення витрат з утримання комунальної власності на приватний сектор;

по-друге, оновлюються основні фонди підприємств у ході реалізації концесіонером інвестиційних проектів, модернізується інфраструктурна мережа;

по-третє, поновлюється міський бюджет за рахунок надходження концесійних платежів;

по-четверте, вирішуються в цілому соціально-економічні проблеми міста.

У свою чергу інвестор-концесіонер, беручи участь у концесійному проєкті, отримує такі переваги:

по-перше, концесіонер отримує в довготривалі управління комунальні активи на умовах своєчасного внесення плати за концесію;

по-друге, вкладаючи інвестиції, концесіонер має достатні гарантії повернення коштів, оскільки орган місцевого самоврядування як партнер концесіонера несе певну відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності;

по-третє, концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги щодо концесійних платежів, а також передбачити в договорі надання дотацій, компенсацій і пільг;

по-четверте, концесіонер, володіючи господарською свободою, може за рахунок підвищення продуктивності праці, інноваційних нововведень збільшувати прибутковість бізнесу під час дії концесійного договору і при цьому термін концесії не скорочується.

Також, як вказує Р. А. Джабраїлов, територіальна громада теж виграє від реалізації інвестицій на умовах концесії:

по-перше, місцевий бюджет поповнюється за рахунок надходження концесійних платежів;

по-друге, підвищується якість комунального обслуговування і знижуються ціни;

по-третє, вирішуються гострі соціальні проблеми;

по-четверте, кошти, що вивільняються від реалізації концесій, прямують на соціальні потреби громади.

Отже, на основі вищевикладеного слід зробити висновок, що концесії відіграють значну роль у залученні інвестицій та забезпеченні розвитку міста, що ще раз вказує нам на потребу більш детального врегулювання концесійних відносин [3].

Вважаємо також за необхідність визначитись із Законом України «Про оренду державного та комунального майна». Господарським кодексом України не прописані організаційно-господарські повноваження органів місцевого самоврядування щодо оренди об'єктів державної та комунальної власності, а також вони не прописані і Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні». Тому було б доречно звернути увагу на законодавче забезпечення оренди державної та комунальної власності.

Наразі Закон України «Про оренду державного та комунального майна» дає перелік об'єктів оренди, такими є:

– цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць). Цілісним майновим комплексом є господарський об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг) з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання;

– грошові кошти та цінні папери з урахуванням дебіторської та кредиторської заборгованості орендодавець надає орендареві на умовах кредиту за ставкою рефінансування Національного банку України, а інші оборотні матеріальні засоби викуповуються орендарем;

– нерухоме майно (будівлі, споруди, нежитлові приміщення) та інше окреме індивідуально визначене майно підприємств;

– майно, що не увійшло до статутного (складеного) капіталу господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації);

– захисні споруди цивільного захисту із збереженням їх цільового призначення;

– нерухоме майно органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, Збройних Сил України, Служби безпеки України, Державної прикордонної служби України, Державної кримінально-виконавчої служби України, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, правоохоронних органів і органів доходів і зборів, що не використовується зазначеними органами для здійснення своїх функцій, може бути передано в оренду без права викупу орендарем та передачі в суборенду [4].

На сьогодні у сфері оренди державного та комунального майна необхідна така модернізація нормативно-правового регулювання, щоб забезпечити їй ринковий характер. Разом з тим це передбачає обов'язкове створення реєстру об'єктів державної та комунальної власності, що передані або можуть бути передані в оренду та розміщені на сайтах територіальних одиниць у мережі Інтернет на публічних засадах. Таке інформаційне забезпечення має забезпечити також процес постійного інформування про стан договірних відносин, проведення конкурсів щодо укладання договорів оренди та створення й запровадження типового договору, який мав би збалансований характер прав та обов'язків сторін.

Утім такі вимоги ні Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», ні Закон України «Про оренду державного та комунального майна» не прописує, хоча це необхідно для деталізації визначення повноважень та обов'язків органів місцевого самоврядування та забезпечення ефективного механізму правової реалізації цих відносин.

Наступним прикладом дисфункцій правового забезпечення у сфері господарювання в зазначеній сфері є відносини цін та ціноутворення. Слід зазначити, що законодавець встановлює перелік видів цін, такими є: граничні ціни, вільні ціни та фіксовані.

Але Закон України «Про ціни та ціноутворення» у п. 13 ст. 1 вказує, що фіксована ціна — обов'язкова для застосування суб'єктами господарювання ціна, що встановлена Кабінетом Міністрів України, органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування відповідно до їх повноважень. У той же час більш детально закон не визначає межі повноважень саме органів місцевого самоврядування у сфері встановлення та регулювання цін [5].

Висновки. Проаналізувавши чинне законодавство, слід зазначити, що у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» законодавець не дає відповідної та належної класифікації повноважень органів місцевого самоврядування відповідно до їх компетенції, а також Господарський кодекс України не приділяє належної уваги питанням компетенції та повноваженням органів місцевого самоврядування, які, у свою чергу, вимагають детального вивчення

за напрямами господарської діяльності органів місцевого самоврядування, удосконалення та створення єдиного дієвого механізму, який у свою чергу забезпечив би ефективне регулювання та управління у сфері господарювання.

Таким чином, законодавцю слід визначитись щодо модернізації відповідної частини Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» шляхом використання термінологічної бази Господарського кодексу України, а також суттєво розширити зміст Господарського кодексу України стосовно деталізації господарської компетенції та організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97 ВР. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Про концесії [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.1999 р. № 007-14. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Джабраїлов Р. А. Господарська правосуб'єктність міста: теорія і практика : монографія / Р. А. Джабраїлов ; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Ноулвеж, 2010. – 455 с.
4. Про оренду державного та комунального майна [Електронний ресурс] : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-12. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про ціни та ціноутворення» від 21.06.2012 р. № 5007-6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — D. V. Zadykhailo, Doctor of Legal Sciences, professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

В. А. ВОЗНЯЯ

аспірантка кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: МЕЖОТРАСЛЕВАЯ ГАРМОНИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы основные направления законодательного обеспечения относительно полномочий органов местного самоуправления. Представлена более детальная классификация полномочий муниципальных органов

в соответствии с законодательством, которым регулируется сфера хозяйствования муниципальных органов по организационно-хозяйственным сферам их деятельности.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, организационно-хозяйственные полномочия, законодательное обеспечение, концессии, государственно-частное партнерство.

V. O. VOZNA

Ph. D. Student of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES IN THE ECONOMIC SECTOR: INTER-BRANCH HARMONIZATION OF LEGISLATIVE SUPPORT

Problem setting. There is a need to organize a more contemporary economic and legal mechanism for efficient activities of municipal bodies in the economic sector.

Recent research and publications analysis. Powers of local self-government bodies and mechanisms of organizational and economic relationships are analyzed by D. V. Zadykhailo, V. S. Milash, V. M. Pashkov, V. A. Ustyenko, R. A. Jabrailov. Nevertheless, an issue of the adaptation of the local self-government legislation to terms and categories of the current economic laws and legislation has not been comprehensively examined.

Paper objective. The article objective is to consider the systematization of organizational and economic powers of the local self-government bodies in accordance with statements of the current legislation.

Paper main body. The Ukrainian legislation regulating the activities of self-government bodies in the economic sector needs the convergence with the economic legislation of Ukraine. The Law of Ukraine «On Self-governing in Ukraine» was confirmed on the 21. 05. 1997 and the Economic Code of Ukraine was confirmed later on the 16. 01. 2003. Thus, the legislation requires active lawmaking on bringing it into coherence with the Economic Code of Ukraine. This will provide the creation of a unified and efficient legal mechanism of local self-government body functioning within the system of economic relationships.

Conclusions of the research. In the Law of Ukraine «On Self-governing in Ukraine» a legislator does not make a respective and appropriate classification of local self-government body powers in accordance with their competencies. The Economic Code of Ukraine does not pay due attention to issues of the competencies and powers of the local self-government bodies, which in turn requires the thorough examination according to directions of economic activities of local self-government bodies, the improvement, and the creation of a single active mechanism, which will provide the efficient regulation and management in the economic field.

Short Abstract for an article
LOCAL SELF-GOVERNMENT BODIES
IN THE ECONOMIC SECTOR: INTER-BRANCH
HARMONIZATION OF LEGISLATIVE SUPPORT

Abstract. The article has considered and analyzed the main directions of the legislative support of organizational and economic powers of local self-government bodies. The author has suggested a more detailed classification of municipal body powers in accordance with their restatement in the legislation regulating the field of economic activities of the local self-government bodies.

Key words: local self-government bodies, organizational and economic powers, legislative support, concessions, public-private partnership.

УДК 346

О. В. ГОВОРУН

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hp_nuau@mail.ru



**ПРАВОВА ПРИРОДА САМОРЕГУЛЮВАННЯ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТА ЇЇ СПІВВІДНОШЕННЯ
З ДЕРЖАВНИМ РЕГУЛЮВАННЯМ**

У статті досліджуються питання діяльності саморегулювних організацій. Історичний досвід діяльності таких організацій із часів СРСР, а також досвід розвинутих країн. Аналізується як теоретична складова діяльності саморегулювних організацій, так і практичний досвід. Звернуто увагу на законодавство України з цього приводу. Акцентується увага на принципі діяльності саморегулювних організацій як в Україні, так і в інших країнах, а також викладено вимоги ВТО щодо діяльності цих організацій.

Ключові слова: саморегулювна організація, механізм економічного саморегулювання, регулюючий вплив держави.

Постановка проблеми. Становлення інституту саморегулювання в різних країнах зазвичай пов'язується з процесами економічної лібералізації та дерегуляції господарської діяльності, у тому числі шляхом зниження адміністративних бар'єрів для підприємництва, підвищення ролі громадських і професійних об'єднань. При цьому саморегулювання розглядається як додатковий або самостійний інститут регулюючого впливу держави на господарську діяльність у межах ст. 12 ГК України.

У розвинених країнах саморегулювання і господарсько-правове регулювання ринкових відносин відбувається, як правило, паралельно, взаємно до-

повнюючи та збагачуючи один одного. Еволюційним шляхом відбувалося практичне накопичення досвіду подолання невідповідностей надаваних послуг вимогам споживачів, вироблялися і приймалися корпоративні стандарти, формувалася система солідарної відповідальності суб'єктів господарської діяльності перед споживачами. В результаті був накопичений досвід взаємодії держави та суб'єктів господарювання щодо задоволення вимог споживачів товарів і послуг та в цілому склався інститут саморегулювання.

Тобто, складаючись еволюційним шляхом, інститут саморегулювання втілюється в добре відпрацьованих і сталих звичаєвих нормах корпоративних і міжнародних стандартів, правил поведінки та вирішення спорів, що не вимагають введення спеціального законодавства про саморегульовані організації.

З урахуванням накопиченого досвіду Європейська комісія країн Євросоюзу визначає таку форму саморегулювання, як добровільно взяті на себе компанією зобов'язання щодо споживачів, причому суб'єкти саморегулювання розглядаються або окремо, або як члени асоціації виробників і дилерів, організації або навіть підрядників іншого підприємства. Зазначена форма саморегулювання реалізується шляхом самостійного прийняття суб'єктами господарювання правил поведінки при здійсненні своєї професійної діяльності, як правило, з більш високими вимогами, ніж у середньому існуючі на ринку. Істотно, що правила ведення будь-якої діяльності, встановлені самими учасниками ринку, повинні з'явитися раніше, ніж норми державного регулювання [1].

У цьому сенсі саморегулювальні організації є поєднанням і приватної ініціативи самих суб'єктів господарювання, що зацікавлені в чітких правилах здійснення господарської діяльності та особливо дотримання цих правил в умовах конкуренції, а також і публічних інтересів, що реалізуються органами таких саморегулювальних організацій з використання повноважень, наданих їм державою. Можливість, а в окремих випадках необхідність створення таких організацій передбачено законодавством України, зокрема в галузі ринку фінансових послуг.

Однак є не розробленою сама господарсько-правова концепція саморегулювальних організацій у контексті механізму регулювання господарських відносин. Відкритими залишаються ціла низка питань, що стосуються організаційно-правової форми таких організацій, особливо порядку їх заснування та управління; порядку нормотворчої діяльності та застосування регулювальних повноважень; обсягу та змісту господарсько-правових засобів державного регулювання, що можуть бути делеговані державною таким організаціям; імперативність членства в таких організаціях суб'єктів господарювання окремої галузевої приналежності тощо.

Саме цим пояснюється становище надзвичайної суперечливої позиції законодавця щодо саморегулювних організацій відповідно до законодавства про ринок цінних паперів, інститути спільного інвестування, недержавне пенсійне страхування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретичні проблеми забезпечення дерегуляції господарської діяльності, проблеми застосування окремих засобів регулюючого впливу держави на господарську діяльність займають вагоме місце в роботах науковців-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименка, В. С. Щербини тощо. Однак діяльність саме саморегулювних організацій не стала об'єктом комплексних наукових досліджень. Фактично бракує їй окремих наукових публікацій, присвячених цій проблематиці.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження особливостей та змісту діяльності саморегулювних організацій в умовах дерегуляції національної економіки та подальшої розбудови ринкового саморегулювання.

Виклад основного матеріалу. Ідея саморегулювання діяльності суб'єктів правовідносин отримала свій розвиток ще в науці радянського права. Зокрема, А. Ф. Черданцев вважав, що в системі права є своєрідний механізм саморегулювання, наявність якого обумовлює існування в ній зв'язків управління, координації. Більш того, багато авторів саму систему права розглядали як суб'єктивну за своєю природою конструкцію, яка, будучи обумовленою економічним ладом суспільства, все ж безпосередньо вибудовується волею людини, виступає продуктом її свідомої творчості [2]. Тоді в науці цивільного права була висловлена точка зору, згідно з якою стосовно організації (упорядкування) економічних (господарських) зв'язків можна говорити про владно-організаційну і координаційну діяльність органів управління, тобто про державне регулювання та діяльність господарських організацій з упорядкування взаємин у договірній формі [3, с. 27]. Іншими словами, мова йшла про саморегулювання цивільних правовідносин на підставі договору.

У сучасній юридичній літературі простежується тенденція широкого розуміння саморегулювання. Так, Ю. О. Тихомиров зазначає, що «наявність загальних ознак правового механізму економічного саморегулювання дозволяє виявити їх, по суті справи, у всіх видах організацій... Найбільш яскраво саморегулювання виявляється в широкій сфері управління справами економічної організації» [4]. До форм саморегулювання вчений відносить використання інститутів прямої демократії в територіальному масштабі, місцеве самоврядування, способи виробничого самоврядування, корпоративне самоврядування, асоціативне самоврядування [5]. Таким чином, Ю. О. Тихомиров виходить з того, що саморегулювання можливе не тільки в рамках якоїсь організації; до саморегулювання слід віднести процеси, що відбуваються

у громадянському суспільстві та виражаються в участі у прийнятті рішень, що мають іноді форму певних правил поведінки. В. В. Долинська вважає, що приватне, насамперед цивільне право дає форми економічного саморегулювання практично у всіх своїх інститутах [6]. Термін «саморегулювання» вживається російськими вченими і для визначення ролі права в регулюванні економічних відносин: «Регулятивна функція цивільного права полягає в наданні учасникам регламентованих відносин можливостей їх самоорганізації, саморегулювання» [7, с. 48].

Відмітними рисами правового саморегулювання (як форми індивідуального правового регулювання) є рівноправне становище суб'єктів, автономія їх волі і самостійна майнова відповідальність, а також відсутність втручання з боку держави. Ще одним важливим критерієм є самостійність прийняття рішень суб'єктами правовідносин відповідно до принципів права. Вважаємо, що саморегулювання здійснюється не тільки на умовах об'єднання суб'єктів підприємницької або професійної діяльності в саморегульовані організації. У цивільному праві, на наш погляд, можна виділити саморегулювання, здійснюване: а) всередині юридичної особи; б) за допомогою юридичної особи — саморегульованої організації; в) на підставі господарсько-правового договору. Як економісти, так і юристи в рамках діяльності саморегульованих організацій виділяють добровільне, делеговане і змішане саморегулювання. Добровільне саморегулювання передбачає встановлення і підтримання правил учасниками системи без будь-якого схвалення або спеціального захисту з боку держави. Делеговане саморегулювання передбачає, що держава передає певні функції з регулювання ринку (наприклад, ліцензування учасників ринку) організації саморегулювання, встановлює загальні обмеження і права діяльності подібних організацій. При змішаному саморегулюванні саморегульованим організаціям передається тільки частина функцій, у той час як за державою залишаються тільки деякі повноваження, головним чином примусового характеру, тобто повноваження щодо притягнення до відповідальності за недотримання стандартів.

Необхідно зауважити, що в Україні діють законодавчі акти, в яких згадується такий феномен, як саморегульовані організації.

Так, окремі питання організаційно-правової форми, функціонального навантаження, порядку створення та функціонування таких організацій, дійсно передбачені в законах України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про кредитні спілки», «Про недержавне пенсійне забезпечення» тощо.

Крім того, в Україні також існують спеціальні закони, які регулюють функціонування окремих професій, зокрема, Закон України «Про нотаріат», «Про адвокатуру», «Про аудиторську діяльність», «Про сільськогосподарську довідку діяльність», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» тощо.

Однак зазначені організації можуть набувати статусу самоврядних організацій, як правило, з метою захисту інтересів своїх членів. Таким організаціям також можуть бути делеговані державою повноваження щодо регулювання певного виду ринку, розроблення і впровадження правил поведінки на таких ринках та/або сертифікації його фахівців, стягнення обов'язкових платежів зі своїх членів, консультаційні права у відносинах з органами держави та деякі інші. Таке делегування повноважень не є обов'язковим, що не сприяє розвитку публічно-приватного партнерства — партнерства влади, громадськості та суб'єктів господарювання.

Крім того, важливим є те, що для країн, які знаходяться в перехідному періоді до ринкової економіки саморегулювання найчастіше вводиться «зверху» (шляхом прийняття спеціальних законів) замість або на додаток до вже діючого державного регулювання, зокрема ліцензування.

В Україні, як і у більшості країн СНД, при переході до ринкових відносин регулювання ринку за інерцією зберігалось за державою, що вилилося в регулювання ринку через засоби, що передбачені ст. 12 ГК України, а саме: ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Тому створювані в цих умовах об'єднання підприємців перетворювалися на потужні лобістські структури, що відстоюють інтереси своїх груп. Досвід реального саморегулювання ринку в різних сферах діяльності практично був та залишається відсутнім. На сьогодні таке регулювання не відповідає реальним інтересам споживачів товарів/послуг, оскільки і засоби регулюючого впливу держави, і об'єднання підприємців не гарантують насамперед споживачам необхідний рівень якості і не несуть правової і фінансової відповідальності за можливу шкоду.

На сьогодні навіть у РФ був прийнятий та діє Федеральний закон «Про саморегулювні організації», а Україна за всі роки незалежності, незважаючи на європейську інтеграцію, так і не спромоглася прийняти подібний законодавчий акт. Окрім того, спеціальні розділи про саморегульовані організації містяться в декількох Федеральних законах, а саме: «Про ринок цінних паперів», «Про неспроможність (банкрутство)», «Про оціночну діяльність в Російській Федерації» та ряді інших [8].

У розвинутих країнах, зокрема у Великобританії, саморегульовані організації були створені після прийняття Закону про фінансові ринки (Financial Services Act 1986), який дозволив професійним учасникам ринку цінних паперів отримувати такий статус не тільки від держави, але і шляхом членства в саморегулювній організації.

У Сполучених Штатах Америки законодавчо закріплений дещо інший підхід — саморегульованими організаціями вважаються ті організації, які беруть участь у регулюванні шляхом встановлення правил ведення діяльності на ринку цінних паперів, до них, насамперед, належать біржі, що приймають власні внутрішні правила, а також асоціація дилерів цінними паперами. Останнім часом в США спостерігається тенденція до укрупнення саморегулювальних організацій.

Крім того, у закордонних дослідників існують різні теорії діяльності саморегулювальних організацій.

Так, Д. Блек (J. Black) пропонує чотири можливих варіанти саморегулювання: мандатне (mandated), санкціоноване (sanctioned), примусове (coerced) і добровільне (voluntary). Проте І. Айрес (I. Ayres) і Дж. Брейтвейт (J. Braithwaite) пропонують концепцію «enforced self-regulation», згідно з якою організації самостійно приймають свої внутрішні правила, які потім схвалюються регулюючим органом [8].

Отже, головна мета введення саморегулювання в різних сферах і галузях господарської діяльності полягає, з одного боку, в проведенні розмежування між регулюючим впливом держави та регулюванням з боку професійних і самоврядних об'єднань, а також створенні умов для формування таких об'єднань, які змогли створювати ефективні механізми господарсько-правової відповідальності перед споживачем, а з другого — побудувати правильну комунікацію в системі господарської діяльності між суб'єктами організаційно-господарських повноважень та суб'єктами господарювання, що забезпечує умови для прийняття збалансованих регуляторних рішень і додають усім учасникам додаткові можливості в реалізації як публічних, так і приватних інтересів.

Це означає, що впровадження інституту саморегулювання створює рівноправного суб'єкта організаційно-господарських повноважень, який бере участь у підготовці та прийнятті рішень, що регулюють господарську діяльність своїх учасників, але при цьому і приймає на себе додаткову відповідальність перед споживачами вироблених товарів і послуг.

Наприклад, не випадково, відповідно до рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 350 від 22 січня 2001 р. «Щодо затвердження Основних засад розвитку саморегулювання на фондовому ринку України», основними напрямками розвитку саморегулювання є: посилення дієвості саморегулювання на фондовому ринку шляхом розширення повно-

важень та функцій саморегулівних організацій; забезпечення умов здійснення підприємницької діяльності членами саморегулівних організацій; здійснення контролю та нагляду за діяльністю членів саморегулівних організацій; захист прав та законних інтересів членів, клієнтів членів саморегулівних організацій, професійних учасників ринку цінних паперів; формалізація та оптимізація вимог до саморегулівних організацій, що сприятиме підвищенню їхньої відповідальності за виконання ними своїх повноважень; підвищення фінансових та технічних вимог до саморегулівних організацій, які взяли на себе повноваження щодо контролю та нагляду за дотриманням їх членами законодавчих та нормативних вимог; здійснення уповноваженими державними органами контролю та надзору за діяльністю саморегулівних організацій.

Згідно з цим же рішенням саморегулівна організація створюється і здійснює свою діяльність відповідно до наступних принципів: саморегулівна організація — об'єднання професійних учасників ринку цінних паперів, яке створюється згідно з чинним законодавством, за принципом — одна саморегулівна організація з кожного виду професійної діяльності; професійний учасник ринку цінних паперів повинен бути членом щонайменше однієї саморегулівної організації; відповідно до вимог чинного законодавства щодо сумісництва видів професійної діяльності на ринку цінних паперів професійний учасник може бути членом кількох саморегулівних організацій; об'єднання професійних учасників ринку цінних паперів реєструється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку та набуває статусу саморегулівної організації після внесення запису про неї до державного реєстру, який ведеться Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку; саморегулівна організація повинна об'єднувати не менше ніж 25 % кількості професійних учасників ринку цінних паперів, які здійснюють певний вид (види) професійної діяльності, за винятком саморегулівних організацій організаторів торгівлі та установ, що здійснюють розрахунково-клірингову діяльність; здійснення управління діяльністю саморегулівної організації на демократичних засадах (один член саморегулівної організації — один голос) за умови рівності прав та обов'язків усіх членів; відкритості та доступності інформації про діяльність організації для всіх її членів; недопущення недобросовісної конкуренції на ринку цінних паперів; поєднання інтересів членів саморегулівних організацій та їх клієнтів з одночасним підвищенням відповідальності за дотримання ними регуляторних вимог.

До речі, до основних принципів саморегулювання, відповідно до світової практики та вимог Світової організації торгівлі, можна віднести: 1) незалежність саморегулівних організацій від державних структур, наявність власних органів та механізмів контролю; 2) прозорість процесів саморегулювання, орієнтація на споживача, соціальна орієнтація; 3) незалежне і стабільне фінансове забез-

печення процесів саморегулювання, в тому числі на базі передових інвестиційних стандартів; 4) підвищення компетентності при акредитації та сертифікації організацій, атестації та сертифікації персоналу; 5) солідарна відповідальність (насамперед фінансова) членів саморегулювальних організацій (СРО) перед споживачами послуг; 6) корпоративне страхування та компенсаційні фонди; 7) гармонізація стандартів і правил здійснення підприємницької діяльності, в тому числі і в галузі технічного регулювання, з міжнародними стандартами; 8) наявність систем регулювання підприємницьких та професійних ризиків; 9) забезпечення інформаційної відкритості саморегулювальних організацій, доведення до споживачів відомостей про прийняті саморегулювальними організаціями стандарти і правила, що діють, механізми відповідальності членів СРО; 10) наявність механізмів захисту членів саморегулювальних організацій, у тому числі в міжнародних судах; 11) забезпечення умов для вільної конкуренції на ринку; 12) дотримання інтересів не тільки членів саморегулювальних організацій, а й інтересів споживачів, створення захисних механізмів від можливих картельних угод [9].

Іноді серед дослідників слухно виникає запитання щодо організаційно-правової форми саморегулювальних організацій.

Наприклад, у Великобританії саморегулювальною організацією могла бути визнана і неінкорпорована асоціація, тобто концепція саморегулювальних організацій, запропонована у Великобританії, виходила з того, що саморегульована організація може і не бути юридичною особою, що, однак, це не було реалізовано на практиці. У США саморегульовані організації можуть діяти і у формі товариства з обмеженою відповідальністю, і як непідприємницькі корпорації [8]. У РФ, відповідно до Федерального закону «Про саморегулювальні організації», саморегульовані організації є некомерційними організаціями і створюються в організаційно-правових формах, передбачених для некомерційних організацій, заснованих на членстві. Такими формами ведення діяльності є некомерційне партнерство і асоціація (союз).

Висновок. Отже, в юридичній літературі можна зустріти два концептуальних підходи до питання про співвідношення державного регулювання та саморегулювання: 1) саморегулювання розуміється як продовження державного регулювання; 2) саморегулювання протиставляється державному регулюванню. Більш аргументованим, на нашу думку, видається визначення саморегулювання як альтернативи державному регулюванню. При цьому ми виходимо з передумови, що саморегульовані організації отримують можливість самостійного регулювання відносин в окремій сфері, сама ж держава відмовляється від регулювання певних відносин. У той же час саморегулювання слід розглядати як принцип організації взаємодії держави та суб'єктів господарювання, оскільки саморегульовані організації виконують суспільно корисні завдання шляхом дотримання балансу як публічних, так і приватних інтересів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Грачев Д. О. Саморегулируемые организации: проблемы определения правового статуса / Д. О. Грачев // Журн. рос. права. – 2004. – № 1. – С. 121–122.
2. Черданцев А. Ф. Системообразующие связи права / А. Ф. Черданцев // Сов. государство и право. – 1974. – № 8. – С. 10–17.
3. Клейн Н. И. Организация договорно-хозяйственных связей / Н. И. Клейн. – М., 1976. – 92 с.
4. Тихомиров Ю. А. Право и экономическое саморегулирование / Ю. А. Тихомиров // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2009. – № 2. – С. 3–6.
5. Тихомиров Ю. А. Право и саморегулирование / Ю. А. Тихомиров // Журн. рос. права. – 2005. – № 9. – С. 86–96.
6. Долинская В. В. Частноправовые формы и методы экономического саморегулирования / В. В. Долинская // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2009. – № 2. – С. 22–30.
7. Гражданское право : учебник : в 4 т. Т. 1: Общая часть / отв. ред. Е. А. Суханов. – 3-е изд. – М., 2004. – 720 с.
8. Грачев Д. О. Правовой статус саморегулируемых организаций : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Д. О. Грачев. – М., 2008. – 25 с.
9. Соответствуют ли основные принципы института саморегулирования требованиям ВТО? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dopusksro-spb.ru/novosti?view=4538206&p=36>.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — D. V. Zadykhailo, Doctor of Legal Sciences, professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. В. ГОВОРУН

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**СУЩНОСТЬ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ СООТНОШЕНИЕ
С ГОСУДАРСТВЕННЫМ РЕГУЛИРОВАНИЕМ**

В статье исследуются вопросы деятельности саморегулируемых организаций. Исторический опыт деятельности таких организаций со времен СССР, а также опыт в этом отношении развитых стран. Анализируется как теоретическая составляющая

деятельности саморегулируемых организаций, так и практический опыт. Обращено внимание на законодательство Украины по этому поводу. Акцентируется внимание на принципах деятельности саморегулируемых организаций как в Украине, так и в других странах, а также изложены требования ВТО о деятельности этих организаций.

Ключевые слова: саморегулируемая организация, механизм экономического саморегулирования, регулирующее влияние государства.

O. V. HOVORUN

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE SENSE OF ECONOMIC ACTIVITY SELF-REGULATION AND ITS CORRELATION WITH STATE REGULATION

Problem setting. The formation of a self-regulation concept is related to processes of the economic liberalization and the deregulation of an economic activity. At the same time, the self-regulation is considered to be an auxiliary or independent element of the state regulative impact on an economic activity.

Recent research and publications analysis. Important theoretical issues of providing the economic activity deregulation and the application of some means of the state regulative impact on an economic activity are thoroughly considered in papers of many economists, among which are O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, and V. S. Shcherbyna. Nevertheless, an activity of self-regulating organizations has not been subject to complex scientific researches.

Paper objective. The paper objective is to research peculiarities and the sense of an activity of self-regulating organizations under conditions of the national economy deregulation.

Paper main body. Peculiar properties of the legal self-regulation (as a form of the individual legal regulation) encompass an equal position of economic entities, the autonomy of their will, the self-dependent property responsibility, the absence of the state interference, and the independence of decision-making by subjects of law according to the principles of law. The self-regulation is performed not only under conditions of the consolidation of business entities into self-regulating organizations. The civil law indicates that the self-regulation may be performed: a) within a legal entity; b) with the use of a legal entity being a self-regulating organization; c) on the basis of an economic and legal agreement. The self-regulation is divided into voluntary, delegated, and mixed one. The mixed self-regulation contemplates that only a share of functions is delegated to self-regulating organizations, and a state mainly possesses compulsory authority.

Conclusions of the research. There are two conceptual approaches to defining the correlation between the state regulation and the self-regulation: 1) the self-regulation is considered to be the continuation of the state regulation; 2) the self-regulation is con-

trusted with the state regulation. A definition of the self-regulation as an alternative to the state regulation is more reasoned. Self-regulating organizations obtains an opportunity of the self-regulation of relations in a certain field, and a state abandons to regulate certain relations. Since self-regulating organizations perform socially beneficial functions, the self-regulation should be considered to be a principle of the organization of interaction between a state and economic entities through the maintenance of the balance between public and private interests.

Short Abstract for an article

THE SENSE OF ECONOMIC ACTIVITY SELF-REGULATION AND ITS CORRELATION WITH STATE REGULATION

Abstract. The article researches issues of an activity of self-regulating organizations, the historical experience of their activity since the USSR period, and also the experience of developed countries. The author analyzes theoretical components of an activity of self-regulating organizations as well as the practical experience. The researcher has paid attention to the legislation of Ukraine regarding this issue. The author emphasizes principles of an activity of self-regulating organizations in Ukraine as well as in other countries and considers requirements of the WTO for the activity of these organizations.

Key words: self-regulating organization, economic self-regulation mechanism, state regulative impact.

УДК 346.7. 548 (477): 001.895

А. І. ДЕНИСОВ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: andigoden@mail.ru



ПИТАННЯ ПРАВОВОЇ ФОРМАЛІЗАЦІЇ КОЛА ЗАГРОЗ НАЦІОНАЛЬНІЙ ТЕХНОЛОГІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Запропоновано законодавче закріплення поняття «національна технологічна безпека». Створена авторська класифікація загроз національній технологічній безпеці за окремими критеріями. Висунуто пропозицію законодавчо закріпити поняття «інноваційний шпіонаж». Пропонується внесення змін до існуючого законодавства з метою кращого регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням національної технологічної безпеки.

Ключові слова: національна технологічна безпека, загрози національній технологічній безпеці, інноваційний шпіонаж, засоби господарсько-правового регулювання.

Постановка проблеми. У такий складний період, що переживає зараз наша держава, необхідним є забезпечення технологічної безпеки України, бо лише завдяки запровадженню новітніх технологій ми зможемо забезпечити конкурентоздатність національного товаровиробника, обороноздатність Збройних Сил та розвиток економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему загроз національній технологічній та інноваційній безпеці досліджували Л. Л. Антонюк, Ю. Є. Атаманова, О. М. Давидюк, Д. В. Задихайло, В. В. Кудрявцева, В. І. Кухар, Т. М. Пашута, О. М. Шкільнюк та ін. У науковій літературі відсутня однозначна думка стосовно поняття технології, технологічної безпеки, загроз технологічній безпеці.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення кола загроз національній технологічній безпеці для їх подальшої законодавчої фіксації та стимулювання діяльності органів держави й суб'єктів господарювання з їх нейтралізації та попередження.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки» на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України, стабільності в суспільстві у науково-технологічній сфері є: наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинутих країн; неефективність державної інноваційної політики, механізмів стимулювання інноваційної діяльності; низька конкурентоспроможність продукції; нерозвиненість внутрішнього ринку високотехнологічної продукції та відсутність його ефективного захисту від іноземної технічної й технологічної експансії; зниження внутрішнього попиту на підготовку науково-технічних кадрів для наукових, конструкторських, технологічних установ та високотехнологічних підприємств, незадовільний рівень оплати науково-технічної праці, падіння її престижу, недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності; відтік учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України.

Відповідно до ст. 8 цього ж Закону держава зосереджує зусилля щодо таких основних напрямів із метою забезпечення технологічної безпеки: здійснення державних програм модернізації наявних, розроблення та впровадження новітніх зразків бойової техніки та озброєнь; посилення державної підтримки розвитку пріоритетних напрямів науки й техніки як основи створення високих технологій та забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку, створення ефективної системи інноваційної діяльності в Україні; поетапне збільшення обсягів бюджетних видатків на розвиток освіти і науки, створення умов для широкого залучення в науково-технічну сферу позабюджетних асигнувань; створення економічних і суспільно-політичних умов для підвищення соціального статусу наукової та технічної інтелігенції; забезпечення необхідних умов для реалізації прав інтелектуальної власності; забезпечення належного рівня безпеки експлуатації промислових, сільськогосподарських і військових об'єктів, споруд та інженерних мереж.

Отже, Закон України «Про основи національної безпеки» виділяє основні загрози технологічній безпеці країни та основні напрями діяльності держави стосовно протидії їм. Із тексту Закону випливає, що технологічна безпека є структурною складовою системи відносин національної безпеки держави. Однак положення щодо технологічної безпеки є фрагментарними, технологічна безпека не виокремлена як окремий елемент національної безпеки, а наведений перелік загроз національній технологічній безпеці викладено безсистемно та неповно.

Відсутнє, на жаль, визначення технологічної безпеки і в інших нормативно-правових актах.

Визначення технології є лише у ст. 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», технологія — це результат науково-технічної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг.

Однак цей Закон регулює діяльність у сфері трансферу технологій і є спірним використання цього тлумачення в інших сферах. Крім того, спірним є й сам термін. Закон використовує суто інформаційний функціональний підхід і не створює умов для юридичної формалізації технології. Окрім цього, законодавець не конкретизував права на об'єкт інтелектуальної власності, що, безсумнівно, є одним із головних компонентів технології. Отже, існує дисфункція інструментального значення цієї категорії. Крім того, законодавець обмежив «технологію» лише формою інформаційного втілення, тобто технологія є лише сукупністю специфічних знань, а не об'єктом матеріального світу. Таке трактування, на наш погляд, є не зовсім досконалим. Так, при передачі технології можливим є не тільки передача відповідної інформації, але й створення відповідної промислової лінії як виробничого комплексу. Тобто технологія певним чином «матеріалізується» і ми маємо справу не з інформацією, а з об'єктом матеріального світу.

Л. Л. Антонюк під поняттям «технологія» розуміє сукупність наукових та технічних знань про прийоми та засоби виробництва, його організації та управління в умовах посилення поділу праці, розвитку застосування машин для отримання продукції з певними якостями [1, с. 10].

Це визначення вбачається не зовсім коректним, оскільки охоплює лише частину поняття технології. Бо, по-перше, існують технології не пов'язані з виробництвом як таким (наприклад, базові технології, що лише створюють концепт нового продукту і не стосуються процесу його виробництва), а по-друге, технології не завжди існують у вигляді лише інформації.

Т. М. Пашута та О. М. Шкільнюк натомість вважають, що технологія є спеціальною інформацією, що необхідна для розробки, виробництва чи використання виробів [2, с. 58].

На наш погляд, це визначення є не достатньо повним, оскільки технологія може виступати не тільки як інформація, але й у вигляді предмета матеріального світу. Це може бути відокремлена технологічна лінія, експериментальне конструювання або складова цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання, до виробничих фондів якого вже втілено технологію, тощо. Крім

того, технологія може стосуватися не тільки створення нового продукту, а й надання послуг.

За Є. Буравльовим і В. Стогнієм, технологія — це сукупність методів і процесів виробництва або надання послуг [3, с. 35].

Ця думка вбачається досить спірною, оскільки:

1. Методи та процеси — це об'єкти інформаційного втілення. В той же час технологія може мати й інформаційно-матеріальне втілення.

2. Вважається недоречним зводити поняття технології лише до сукупності методів і процесів виробництва або надання послуг, але певна технологія, особливо цифрова, може забезпечувати функціонування самого товару, визначати його споживчі властивості.

О. М. Давидюк, досліджуючи технологію як об'єкт господарсько-правового регулювання, наводить таке визначення технології — це актив суб'єкта господарювання, що є закритою системою взаємопов'язаних у суворій послідовності та логічній взаємодії компонентів, а саме: виробничих методів і процесів; відомостей про послідовність окремих операцій; результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, проектної документації; охоронних документів, що підтверджують правомірність використання об'єктів права інтелектуальної власності, які входять до її складу; механізмів, устаткування, приладів, приборів, верстатів і т. д., що нерозривно пов'язані між собою матеріальними, енергетичними, інформаційними зв'язками, взаємодія між якими, за визначеним алгоритмом, дозволяє реалізувати спільну мету — виробництво певного продукту чи надання певної послуги, який за своїми характеристиками та внутрішніми властивостями здатний внести кардинальні зміни до розвитку технологічного укладу та характеру виробництва з різноманітними соціальними наслідками [4, с. 23].

Це визначення вбачається найбільш повним з досліджуваних.

Отже, підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що необхідним є уточнення та законодавче закріплення терміна «технологія». При цьому таке закріплення має здійснитися не у Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», а у законі, що регулював би всі правовідносини, пов'язані з технологіями та забезпеченням національної технологічної безпеки. Для цього необхідним вбачається створення спеціального Закону України «Про національну технологічну безпеку».

Стратегія національної безпеки України «Україна у світі, що змінюється», затверджена Указом Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» (далі — Стратегія), у п. 1 зазначає, що подальше використання витратної економічної моделі, відсутність стимулів до інноваційних процесів і динамічного розвитку нових технологічних укладів обумовлюють неконку-

рентоспроможність української економіки, унеможлиблюють кардинальне підвищення рівня та якості життя населення, провокують посилення соціальної напруги, поширення протестних настроїв.

У п. 3.2.2 Стратегії серед загроз економічній безпеці вказані низький технологічний рівень вітчизняної економіки; недосконалість законодавства для прискорення розвитку національної економіки на інноваційних засадах.

У п. 3.2.4 Стратегії зазначені такі аспекти недостатнього розвитку національної інноваційної системи: недостатній розвиток національної інноваційної системи; недостатньо ефективного використання науково-технологічного потенціалу, використання іноземних науково-технологічних розробок замість вітчизняних.

Отже, Стратегія дає певний перелік загроз державній технологічній безпеці, але, на жаль, цей перелік є фрагментарним, сама Стратегія є застарілою (прийнята у 2007, а зміни внесені у 2012 р., тому Стратегія не відображає останніх змін у державі), а напрями протидії цим загрозам є швидше загальними концепціями, водночас відсутні конкретні положення щодо такої протидії.

Питання, пов'язані із забезпеченням технологічної безпеки регулюються також Законом України «Про інноваційну діяльність». Як зазначено у Преамбулі, цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.

Отже, певною мірою діяльність, пов'язана з обігом технологій, регулюється Законом України «Про інноваційну діяльність». Однак це регулювання, на жаль, є недостатньо повним, фрагментарним і потребує вдосконалення.

Для визначення кола загроз технологічній безпеці необхідним є розкриття поняття «технологічна безпека». На жаль, закон не дає чіткої відповіді на це питання.

Безперечно, технологічна безпека тісно пов'язана із інноваційною безпекою. Однак, виходячи із предметів технології та інновації, інноваційна безпека охоплює лише частину предмета технологічної безпеки та містить компоненти, що не притаманні технологічній безпеці. Крім того, однозначної правової концепції інноваційної безпеки теж не існує.

Тому необхідним вбачається створення окремої доктрини щодо забезпечення технологічної безпеки держави.

Пропонується таке визначення технологічної безпеки — це відповідний комплекс базових чинників, що полягає у певному рівні та динаміці науково-технічного прогресу національної економіки, наявного організаційного та інтелектуального ресурсу країни, а також відповідна властивість правового

господарського порядку, що полягає у спроможності держави забезпечувати стабільний технологічний розвиток національних товаровиробників та виробників оборонної продукції, шляхом стимулювання створення нових і використання існуючих технологій на виробництві і при наданні послуг, забезпеченні майнових і немайнових прав суб'єктів, що створюють нові технології за активного організаційно-господарського впливу держави, спрямованого на забезпечення конкурентоздатності національної економіки, ефективності національної оборони та умов життєдіяльності громадян України.

Доречним вважається внесення відповідного доповнення до Закону України «Про основи національної безпеки України» та створення спеціального Закону України «Про національну технологічну безпеку», де були б чітко окреслені основні категорії технологічної безпеки, основні загрози цій безпеці, заходи подолання таких загроз, компетентні органи із боротьби з такими загрозами, їх повноваження та обов'язки тощо.

Для створення системи заходів протидії загрозам національній технологічній безпеці необхідним є чітке розуміння таких загроз. Для цього необхідним вбачається створити певний перелік загроз національній технологічній безпеці. Тобто загрози технологічній безпеці України розглядаються як складне комплексне явище, що потребує створення класифікації його окремих компонентів (окремих загроз).

Така класифікація можлива на основі декількох критеріїв.

Окрема класифікація можлива виходячи з ланки інноваційної системи, якій загрожує відповідний фактор.

Для цього необхідно спочатку розбити саму інноваційну систему на такі ланки:

1. Створення та розробка технології. На цьому етапі виникають відносини, що пов'язані з розробкою основних ідей, методів, винаходів та промислових зразків, що в подальшому можуть бути синтезовані в межах окремої технології виробництва товарів та послуг, або таких, що забезпечують функціонування таких товарів.

2. Фінансування створення інноваційного продукту у вигляді технології. На цій стадії технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання з'являється як цілісний об'єкт правового регулювання, що потенційно може бути залучений у виробництво.

3. Впровадження технології у виробництво. Технологія переходить на новий рівень існування — у форму інформаційно-матеріального втілення. На цьому етапі технологія втілена і як предмет матеріального світу.

4. Реалізація інноваційної продукції. На цій стадії ми маємо справу вже не з технологією, а з товарами, які виготовлені завдяки її використанню.

Отже, загрози державній технологічній безпеці за цим критерієм можна класифікувати таким чином:

1. Загрози окремій ланці інноваційної системи.
2. Загрози декільком ланкам інноваційної системи.
3. Загрози інноваційній системі в цілому.

Класифікувати загрози національній технологічній безпеці можливо й керуючись критерієм *галузевої направленості*. Так, можна виділити такі види загроз:

Загальногалузеві. Вони загрожують усім галузям державної економіки. Це може бути недостатня нормативна база, що регулює відносини, пов'язані із технологіями, відсутність належно функціонуючого ринку технологій, промисловий шпіонаж тощо.

Міжгалузеві. Цей вид загроз стосується декількох пов'язаних між собою галузей економіки. Наприклад, недостатнє державне фінансування науково-дослідних установ несе загрозу цілому ряду галузей економіки, водночас у інших галузях держава не веде технологічні дослідження взагалі, оскільки цим займаються приватні особи.

Галузеві. Притаманні лише окремій галузі. Наприклад, проблема потрапляння у вільний обіг оборонних технологій, що є обмеженими в обігу (технології зі створення озброєння). В інших галузях такої проблеми не існує, оскільки немає обмеження технологій в обігу.

Зважаючи на *джерело походження*, загрози національній технологічній безпеці можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні загрози виникають усередині держави. Це може бути низький рівень забезпечення наукових установ, відсутність достатньої державної підтримки наукового розвитку, слабка законодавча база тощо.

Зовнішні ж загрози походять з-за кордону. Це може бути міжнародний промисловий шпіонаж, створення та використання закордонними товаровиробниками технологій, що роблять їх товари більш конкурентоздатними ніж вітчизняні тощо.

Виходячи із критерію динамічності, загрози національній технологічній безпеці можна поділити на:

1. *Активні*. Ці загрози виникають із волі певного суб'єкта (чи групи суб'єктів). Ознакою є направленість дій певних суб'єктів на порушення технологічної безпеки держави. Сюди можна віднести інноваційний шпіонаж, санкції тощо.

2. *Пасивні*. Цей вид загроз виникає незалежно від волі суб'єктів. Сюди належить недостатнє фінансування науково-дослідних установ, відтік спеціалістів за кордон, проблеми у галузі освіти тощо.

Окремо потрібно виділити таку загрозу, як *інноваційний шпіонаж*. Однією з головних загроз національній технологічній безпеці, виходячи з міжнарод-

ного досвіду, є інноваційний шпіонаж. У Доповіді управління національної контррозвідки США Конгресу, що стосується зарубіжного економічного та промислового шпіонажу за 2009–2011 рр., зазначено, що навіть економіка США є дуже чутливою і не може собі дозволити нехтувати проблемами технологічного шпіонажу. При цьому зазначено три найбільших загрози:

1. Китай. Він є найбільшою загрозою, оскільки багато фірм надало до контррозвідки дані про проникнення у їх комп'ютерні мережі з території КНР. При цьому так і не було визначено, хто саме був відповідальним за ці протиправні дії. Особливістю є те, що учасниками технологічного шпіонажу виступає не тільки китайська розвідка, а й окремі особи.

2. Росія. Російські розвідувальні служби активно збирають економічну та технологічну інформацію в США.

3. Деякі союзники США, користуючись своїми правами доступу до інституцій США, також активно викрадають потрібні технології.

Основні економічні партнери України (Росія, країни Євросоюзу та Китай) є активними учасниками процесів міжнародного інноваційного шпіонажу. При цьому наша економіка, на жаль, менш стабільна, ніж економіка США. Тому в нашій країні доцільно було б приділити значну увагу засобам боротьби з інноваційним шпіонажем.

Однак зараз загроза інноваційного шпіонажу навіть не визначена як загроза у науково-технологічній чи економічній сферах. Перелік таких загроз надано законодавцем у ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки». Тому пропонується доповнити існуючий перелік загроз у науково-технологічній сфері таким пунктом: «Неправомірне використання технологій сторонніми особами».

Деякі галузі виробництва потребують особливого захисту від цієї загрози. У вищезгаданій Доповіді Конгресу, зокрема, зазначено, що найбільший інтерес зловмисники виявляють до: інформаційних та комунікаційних технологій (що є актуальним і для України, оскільки наш ІТ-ринок активно розвивається); військових технологій (наша країна є одним із лідерів виробництва зброї); цивільні технології та технології подвійного використання у галузях, що швидко розвиваються, таких як альтернативна енергетика, фармація тощо [5].

Також вбачається необхідним закріпити законодавчо поняття «інноваційний шпіонаж», керуючись досвідом США. Пропонується таке визначення: інноваційний шпіонаж — дія особи або групи осіб, що завдає чи може завдати шкоди власнику технології чи товаровиробнику, що полягає у:

1. Крадіжці або використанні без відповідного дозволу технології.

2. Копіюванні, загрузці, знищенні або будь-яким іншим чином передачі інформації, що стосується технології та/або виробництва товару без надання відповідного дозволу.

3. Отриманні та/або використанні такої інформації, якщо особа знала чи могла знати, що інформацію було отримано у результаті промислового шпionажу.

Окремою загрозою технологічній безпеці держави виступають *міжнародні санкції*. Як нещодавно показав досвід Російської Федерації, при накладенні санкцій унеможлиблюється певна діяльність, пов'язана з використанням високих технологій, до яких держава не має самостійного доступу (наприклад, глибинне буріння свердловин).

Можливим вбачається виділення й окремого кола інституційних загроз. Мається на увазі відсутність (недосконалість) певних інститутів, що створюють загрозу технологічній безпеці. Як приклад можна навести фактичну відсутність інституту ринку технологій в Україні. Це є інституціональною проблемою, оскільки вказане явище полягає у відсутності саме складної системи норм, суб'єктів і відносин. Так, нормативно-правове регулювання цієї сфери є вкрай фрагментарним; відсутні відповідні торговельні майданчики для скоєння правочинів тощо.

Висновки. Підсумовуючи зазначене вище, можна дійти висновку, що існує інтегративна система загроз національній технологічній безпеці. Ця система є складною та ієрархічною. Вкрай важливим вбачається законодавче закріплення переліку загроз національній технологічній безпеці та створення нормативно-правових актів, що визначали б заходи по боротьбі з ними.

У цьому контексті слід визначитись із питанням, який саме державний орган має здійснювати державну політику із забезпечення національної технологічної безпеки, протидії та нейтралізації загроз державній технологічній безпеці, якими мають бути його обов'язки та повноваження, та підпорядкування. Для регулювання цих питань доречним вбачається прийняття спеціального Закону України «Про національну технологічну безпеку».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Паташута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 118 с.
3. Буравльов Є. Науково-технологічна безпека України у контексті глобалізації / Є. Буравльов, В. Стогній // Вісн. НАН України. – 2005. – № 3. – С. 32–40.
4. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2010. – 176 с.
5. Foreign spies stealing US economic secrets in cyberspace. Report to Congress on Foreign Economic collection and Industrial Espionage. 2009-2011. Counterintelligence Office of the National Counterintelligence Executive. October, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ncix.gov/publications/reports/fecie_all/Foreign_Economic_Collection_2011.pdf.

6. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В. В. Кудрявцева. – Х., 2010. – 20 с.
7. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення : кол. монографія / за наук. ред. Д. В. Задохайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 536 с.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. М. Пашков, Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. M. Pashkov, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Poltava Law Institute of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. И. ДЕНИСОВ

аспирант кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

ВОПРОСЫ ПРАВОВОЙ ФОРМАЛИЗАЦИИ КРУГА УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Предлагается законодательно закрепить понятие «национальная технологическая безопасность». Создана авторская классификация угроз национальной технологической безопасности по отдельным критериям. Предлагается законодательно закрепить понятие «инновационный шпионаж», а также внести изменения в действующее законодательство с целью улучшения регулирования отношений, связанных с обеспечением национальной технологической безопасности.

Ключевые слова: национальная технологическая безопасность, угрозы национальной технологической безопасности, инновационный шпионаж, средства хозяйственно-правового регулирования.

A. I. DENYSOV

PhD. Student of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

LEGAL FORMALIZATION OF A RANGE OF THREATS TO NATIONAL TECHNOLOGICLA SECURITY

Problem setting. The confirmation of a technological security support concept and the creation of a classification of threats to the national technological security are essential for the counteraction against threats to the sustainable implementation of innovative technologies.

Recent research and publications analysis. An issue of threats to national technological and innovative security was researched by L. L. Antoniuk, Yu. Ye. Atamanova, O. M. Davydiuk, D. V. Zadykhailo, V. V. Kudriavtseva, V. I. Kukhar, T. M. Pashuta, O. M. Shkilniuk, etc.

Paper objective. The article objective is to determine the range of threats to the national technological security in order to attain the legislative confirmation of these threats and to stimulate activities of state agencies and business entities regarding their neutralization and prevention.

Paper main body. Norms, related to the state technological security support, are dispersed among numerous normative and legal acts and the current regulation of technological security is fragmentary. The author suggests confirming a legislative definition of technological security, approving the classification of threats to the Ukrainian national security, supplementing the legislation with a concept «innovative espionage», dividing the threats to the Ukrainian national security into separate categories:

- taking into consideration an innovative system branch: threats to a separate branch of an innovative system; threats to several branches of an innovative system; threats to an innovative system on the whole;
- taking into consideration a source of origin: internal and external ones;
- taking into consideration a criterion of branch coverage: threats for all branches; inter-branch ones; branch ones;
- taking into consideration a volitional criterion: active and passive ones.

The author has additionally highlighted threats such as innovative espionage and sanctions.

Conclusions of the research. The author has determined the necessity of the legislative confirmation of a list of threats to the national technological security and the creation of normative and legal acts determining the measures for counteractions. The confirmation of the special Law of Ukraine «On National Technological Security» is appropriate.

Short Abstract for an article

LEGAL FORMALIZATION OF A RANGE OF THREATS TO NATIONAL TECHNOLOGICAL SECURITY

Abstract. The author has suggested confirming a legislative definition of technological security. The author's classification of threats to the national technological security by separate categories has been created. Confirming a legislative definition of a category «innovative espionage» has been suggested. The author proposes to amend the current legislation in order to efficiently regulate relationships related to the national technological security support.

Key words: national technological security, threats to national technological security, innovative espionage, measures of economic and legal regulation.

УДК 346:621

О. В. КОНОНОВА

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hp_nuau@mail.ru



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУВЕРЕНІТЕТУ У СФЕРІ ТЕЛЕРАДІОМОВЛЕННЯ

У статті досліджуються інформаційне середовище як сукупність технічних і програмних засобів зберігання, обробки і передачі інформації, а також політичні, економічні і культурні умови реалізації процесів інформатизації. Поняття «інформаційне середовище» визначено як частину інформаційного простору. Обґрунтовано, що формування національного інформаційного простору є важливою умовою гарантування державного суверенітету України.

Ключові слова: інформаційний суверенітет, інформаційна безпека, правові засоби регулюючого впливу держави у сфері телерадіомовлення, організації телерадіомовлення.

Постановка проблеми. У Загальних положеннях Доктрини інформаційної безпеки України, затвердженої Указом Президента України, зазначено, що за умов глобальної інтеграції та жорсткої міжнародної конкуренції головною ареною зіткнень і боротьби різновекторних національних інтересів держав стає інформаційний простір. Сучасні інформаційні технології дають змогу державам реалізувати власні інтереси без застосування воєнної сили, послабити або завдати значної шкоди безпеці конкурентної держави, яка не має дієвої системи захисту від негативних інформаційних впливів. На жаль, зазначений вище документ, незважаючи на його актуальність, втратив чинність відповідно до Указу в. о. Президента України від 6 червня 2014 р.

У цьому контексті дослідники зауважують, що під інформаційним простором слід розуміти територію поширення інформації за допомогою конкретних компонентів системи інформації і зв'язку, і функціонування інформаційної діяльності, що має гарантоване правове забезпечення. До таких компонентів варто віднести: матеріальні (технологічні) можливості поширення інформації з горизонталі і вертикалі, її передачі в будь-яких напрямках та наявність регіональних і міждержавних угод, заснованих на розумінні того, що жоден із процесів інформації не може розглядатися як феномен винятково національного характеру [1]. З точки зору інших дослідників, під національним інформаційним простором слід розуміти всю сукупність інформаційних потоків як національного, так й іноземного походження, які доступні на території держави. До них відносять потоки, що формує преса, електронні ЗМІ, та які циркулюють в інформаційних мережах тощо [2, с. 6]. Проте в проекті Закону України «Про інформаційний суверенітет та інформаційну безпеку України» пропонується така редакція цього поняття: «Національний інформаційний простір України — сфера (об'ємний простір), у якій здійснюються інформаційні процеси і на яку поширюється юрисдикція України».

Крім того, дослідники оперують таким поняттям, як інформаційне середовище — це сукупність технічних і програмних засобів зберігання, обробки й передачі інформації, а також політичні, економічні і культурні умови реалізації процесів інформатизації. Інформаційне середовище можна визначити як ту частину інформаційного простору, яка формує найближче інформаційне оточення індивіда, виступає як сукупність умов, що певною мірою забезпечують його продуктивну діяльність. Мету цієї діяльності визначає те інформаційне середовище, яке обирає людина [1].

Другим за важливістю є питання правового статусу інформаційного простору України як основи правового регулювання захисту національних інформаційних ресурсів. Нині наявні небезпечні тенденції заперечення можливості управління інформаційним простором, які пояснюються відкритістю цього простору та домінуванням у ньому країн-лідерів у сфері інформаційних технологій. Формування національного інформаційного простору є важливою умовою гарантування державного суверенітету України. Тому, безперечно, важливим є науково обґрунтоване та юридично точне визначення цього поняття [1].

Однак у п. 3 зазначеної вище Доктрини підкреслюється, що в інформаційній сфері України вирізняються такі життєво важливі інтереси, по-перше, особи: забезпечення конституційних прав і свобод людини на збирання, зберігання, використання та поширення інформації; недопущення несанкціонованого втручання у зміст, процеси обробки, передачі та використання персональних даних; захищеність від негативного інформаційно-психологічного впливу.

По-друге, суспільства: збереження і примноження духовних, культурних і моральних цінностей Українського народу; забезпечення суспільно-політичної стабільності, міжетнічної та міжконфесійної злагоди; формування і розвиток демократичних інститутів громадянського суспільства.

По-третє, держави: недопущення інформаційної залежності, інформаційної блокади України, інформаційної експансії з боку інших держав та міжнародних структур; ефективна взаємодія органів державної влади та інститутів громадянського суспільства при формуванні, реалізації та коригуванні державної політики в інформаційній сфері; побудова та розвиток інформаційного суспільства; забезпечення економічного та науково-технологічного розвитку України; формування позитивного іміджу України; інтеграція України у світовий інформаційний простір.

На нашу думку, зазначені життєво важливі інтереси, що задекларовані в Доктрині, і є частиною публічних інтересів у сфері телерадіомовлення щодо інформаційної безпеки.

Тож проблематика правового забезпечення діяльності організацій телерадіомовлення має реалізовуватись через такий комплекс засобів правового регулювання, яким би адекватно була б забезпечена відповідно складна їх функціональна та правова природа.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження засобів регулюючого впливу держави на господарську діяльність були предметом багатьох досліджень таких правознавців, як Д. В. Задихайло, Г. Л. Знаменський, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, О. П. Подцерковний, В. А. Устименко, В. С. Щербина тощо. Однак зазначені науковці при опрацюванні цих питань не розглядали систему засобів регулюючого впливу держави на господарську діяльність саме у сфері телерадіомовлення, а також не аналізували публічні інтереси у цій сфері.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження засобів регулюючого впливу держави на господарську діяльність у сфері телерадіомовлення задля забезпечення публічних інтересів, пов'язаних із забезпеченням інформаційного суверенітету.

Виклад основного матеріалу. Так, у Доктрині інформаційної безпеки України задекларовано, що на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами інформаційній безпеці України є: 1) у зовнішньополітичній сфері: поширення у світовому інформаційному просторі викривленої, недостовірної та упередженої інформації, що завдає шкоди національним інтересам України; вияви комп'ютерної злочинності, комп'ютерного тероризму, що загрожують сталому та безпечному функціонуванню національних інформаційно-телекомунікаційних систем; зовнішні негативні інформаційні впливи на суспільну свідомість через засоби масової інформації, а також ме-

режу Інтернет; 2) у сфері державної безпеки: негативні інформаційні впливи, спрямовані на підрив конституційного ладу, суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності кордонів України; використання засобів масової інформації, а також мережі Інтернет для пропаганди сепаратизму за етнічною, мовною, релігійною та іншими ознаками; несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів органів державної влади; розголошення інформації, яка становить державну та іншу передбачену законодавством таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави; 3) у воєнній сфері: порушення встановленого регламенту збирання, обробки, зберігання й передачі інформації з обмеженим доступом в органах військового управління та на підприємствах оборонно-промислового комплексу України; несанкціонований доступ до інформаційних ресурсів, незаконне збирання та використання інформації з питань оборони; реалізація програмно-математичних заходів з метою порушення функціонування інформаційних систем у сфері оборони України; перехоплення інформації в телекомунікаційних мережах, радіоелектронне глушіння засобів зв'язку та управління; інформаційно-психологічний вплив на населення України, у тому числі на особовий склад військових формувань, з метою послаблення їх готовності до оборони держави та погіршення іміджу військової служби; 4) у внутрішньополітичній сфері: недостатня розвиненість інститутів громадянського суспільства, недосконалість партійно-політичної системи, непрозорість політичної та громадської діяльності, що створює передумови для обмеження свободи слова, маніпулювання суспільною свідомістю; негативні інформаційні впливи, в тому числі із застосуванням спеціальних засобів, на індивідуальну та суспільну свідомість; поширення суб'єктами інформаційної діяльності викривленої, недостовірної та упередженої інформації; 5) в економічній сфері: відставання вітчизняних наукоємних і високотехнологічних виробництв, особливо у сфері телекомунікаційних засобів і технологій; недостатній рівень інформатизації економічної сфери, зокрема кредитно-фінансової системи, промисловості, сільського господарства, сфери державних закупівель; несанкціонований доступ, порушення встановленого порядку роботи з інформаційними ресурсами в галузях національної економіки, викривлення інформації в таких ресурсах; використання неліцензованого і несертифікованого програмного забезпечення, засобів і комплексів обробки інформації; недостатній рівень розвитку національної інформаційної інфраструктури; 6) у соціальній та гуманітарній сферах: відставання України від розвинутих держав за рівнем інформатизації соціальної та гуманітарної сфер, насамперед освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, культури; недодержання прав людини і громадянина на одержання інформації, необхідної для захисту їх соціально-економічних прав; поширення в засобах масової інформації невластивих українській куль-

турній традиції цінностей і способу життя, культу насильства, жорстокості, порнографії, зневажливого ставлення до людської й національної гідності; тенденція до витіснення з інформаційного простору та молодіжної культури українських мистецьких творів, народних традицій і форм дозвілля; послаблення суспільно-політичної, міжетнічної та міжконфесійної єдності суспільства; відставання рівня розвитку українського кінематографу, книговидання, книгорозповсюдження та бібліотечної справи від рівня розвинутих держав; 7) у науково-технологічній сфері: зниження наукового потенціалу в галузі інформатизації та зв'язку; низька конкурентоспроможність вітчизняної інформаційної продукції на світовому ринку; відтік за кордон наукових кадрів та суб'єктів права інтелектуальної власності; недостатній захист від несанкціонованого доступу до інформації внаслідок використання іноземних інформаційних технологій та техніки; неконтрольована експансія сучасних інформаційних технологій, що створює передумови технологічної залежності України; 8) в екологічній сфері: приховування, несвоєчасне надання інформації або надання недостовірної інформації населенню про надзвичайні екологічні ситуації чи надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру; недостатня надійність інформаційно-телекомунікаційних систем збирання, обробки та передачі інформації в умовах надзвичайних ситуацій; низький рівень інформатизації органів державної влади, що унеможлиблює здійснення оперативного контролю та аналізу стану потенційно небезпечних об'єктів і територій, завчасного прогнозування та реагування на надзвичайні ситуації.

Незважаючи на висвітлення правознавцями вказаних вище питань, ролі держави в інформаційному просторі не приділяється достатньої уваги.

Так, В. Ф. Погорілко вважає, що інформаційна функція держави є однією з основних [3, с. 313]. О. Ф. Скакун вважає інформаційну функцію внутрішнім питанням, що полягає в організації та забезпеченні системи отримання, використання, розповсюдження та збереження інформації, доступу до широкого діапазону розвиненого програмного забезпечення, та зовнішню — участь у розвитку світового інформаційного простору, встановлення режиму використання інформаційних ресурсів на основі рівноправного співробітництва з іншими державами [4, с. 82–83]. Крім того, окремий розділ присвячено інформаційній функції в дисертаційній роботі О. О. Джураєвої [5].

Тобто дослідження інформаційної функції вимагає, окрім детального розгляду категорії інформаційного простору, також пов'язаних з нею категорій інформаційної сфери, а саме інформаційні ресурси, інформаційна інфраструктура, інформаційний суверенітет, інформаційна безпека держави.

Вважається необхідним для українського законодавця окреслити основні риси, межі, складові інформаційного простору держави з метою здійснення регулювання відносин в інформаційній сфері. Це дозволить визначити межі

впливу держави на циркулюючу в ній інформацію та більш повно відобразити таку категорію, безпосередньо пов'язану з інформаційним простором, як інформаційний суверенітет [6].

У нормативно-правовій практиці поняття «інформаційний суверенітет» вперше з'являється в Законі України «Про інформацію», в якому було задекларовано, що основою інформаційного суверенітету України є національні інформаційні ресурси. До інформаційних ресурсів України входить вся належна їй інформація, незалежно від змісту, форм, часу і місця створення. Україна самостійно формує інформаційні ресурси на своїй території і вільно розпоряджається ними, за винятком випадків, передбачених законами і міжнародними договорами. Само поняття «інформаційний суверенітет держави» встановлено в Законі України «Про Національну програму інформатизації». Під ним розуміється «здатність держави контролювати і регулювати потоки інформації з-поза меж держави з метою додержання законів України, прав і свобод громадян, гарантування національної безпеки держави». Водночас виникають питання як до сутності формулювання, так і до його доцільності у згаданому документі. По-перше, це поняття ніде більше в цьому законі не використовується, окрім частини, що містить визначення. По-друге, навіть у тому вигляді, як воно виявилось закріпленим, воно не виглядає як таке, що може бути реально забезпечене. По-третє, незрозуміло, чому власне це визначення було зафіксоване саме в Законі України «Про національну програму інформатизації», який має вплив на доволі специфічну сферу державної політики. По-четверте, в той час як Закон України «Про інформацію» визначає «інформаційний суверенітет України», Закон України «Про національну програму інформатизації» закріплює визначення саме «інформаційного суверенітету держави». При цьому зіставлення сутнісних ознак запропонованих визначень доводить їх принципову відмінність.

Про необхідність забезпечити інформаційний суверенітет держави згадується і в Доктрині інформаційної безпеки України, що затверджена Указом Президента України. Проблема «інформаційного суверенітету» в Доктрині згадується додатково лише один раз у п. 4.1.4, де вказується на те, що держава, з метою забезпечення інформаційної безпеки України, має вживати у зовнішньополітичній сфері заходи, що спрямовані на «інтеграцію в міжнародні інформаційно-телекомунікаційні системи та організації на засадах рівноправності, економічної доцільності та збереження інформаційного суверенітету», а також «гарантування своєчасного виявлення зовнішніх загроз національному інформаційному суверенітету та їх нейтралізації».

Відповідно до ч. 6 ст. 7 Закону України «Про телебачення і радіомовлення», державне регулювання національного телерадіоінформаційного простору здійснюється відповідно до Плану розвитку національного телерадіоінфор-

маційного простору, який розробляє і затверджує Національна рада згідно з визначеними законами України принципами, завданнями та пріоритетами.

План розвитку національного телерадіоінформаційного простору (ст. 21 Закону) є нормативно-правовим документом, який розробляється Національною радою і затверджується її рішенням відповідно до вимог законодавства. На підставі Плану розвитку Національна рада приймає рішення щодо створення та розвитку каналів мовлення, мереж мовлення та телемереж, які передбачають використання радіочастотного ресурсу України, визначає конкурсні умови та оголошує конкурси на отримання ліцензій на мовлення, визначає умови ліцензій на мовлення, яке ліцензується за реєстраційним принципом.

А ст. 8 цього Закону регламентує, що контроль за дотриманням суб'єктами інформаційної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції та недопущення ними недобросовісної конкуренції здійснюють відповідно до своїх повноважень органи Антимонопольного комітету України.

Один суб'єкт господарювання може мати лише одну ліцензію на наземне ефірне мовлення у кожному територіальному сегменті телерадіоінформаційного ринку — загальнонаціональному (на всю територію України), регіональному (на окремий регіон, область), місцевому (на окремий населений пункт або групу населених пунктів, що можуть розглядатися як компактне територіальне утворення).

Забороняється застосування демпінгових тарифів на рекламу та надання послуг.

Інші обмеження щодо економічної конкуренції у сфері телерадіомовлення встановлюються антимонопольним законодавством України.

Серед інших засобів регулюючого впливу держави можна відокремити забезпечення порядку щодо необхідності у загальному обсязі мовлення кожної телерадіоорганізації встановлювати не менше 50 % національного аудіо-візуального продукту або музичного твору українських авторів чи виконавців.

Більш того, при проведенні конкурсів на видачу ліцензії на мовлення Національна рада керується необхідністю забезпечення інформаційних потреб громадян, захисту інтересів держави, національних мовників, розвитку національної бази телебачення і радіомовлення. Виходячи з цих пріоритетів Національна рада визначає на конкурсних умовах відповідні вимоги до програмної концепції мовлення.

Згідно з п. 3 ст. 22 Закону технічну розробку каналу мовлення або мережі мовлення здійснює телерадіоорганізація, яка отримала ліцензію на мовлення, або визначені нею суб'єкти господарювання відповідно до вимог законодавства про телекомунікації та про радіочастотний ресурс України.

Крім того, за п. 3 ст. 22 наведеного вище Закону, залежно від організаційно-технологічних особливостей поширення програм Національна рада видає

ліцензії на такі види мовлення: супутникове; ефірне; кабельне; дротове; багатоканальне. Також підлягає ліцензуванню діяльність щодо (мовлення) кабельного телебачення і радіомовлення.

Так, суб'єкт господарювання (провайдер або оператор телекомунікацій чи оператор кабельних мереж) повинен отримати ліцензію (дозвіл) у Національній раді.

Наступним засобом регулюючого впливу можна вважати (ст. 38 Закону) необхідність реєстрації як суб'єкта інформаційної діяльності, що здійснюється Національною радою.

Слабкість основних суб'єктів українського інформаційного ринку (особливо якщо розглядати його як український сегмент міжнародного ринку інформації) призводить до активного входження в цей ринок зарубіжних учасників зі значно сильнішою матеріально-технічною базою, технологічними й фінансовими можливостями, своєю ідеологією впливу на суспільні процеси. Ідеологічна складова зарубіжного впливу позначається не лише на внутрішніх структурах українського ринку, а й на механізмах розвитку нашого суспільства в цілому, створенні в ньому комфортних умов для просування всіх видів власних товарів і забезпечення вигідних умов їх реалізації [7].

Особливо актуальним є вирішення деяких специфічних проблем найбільш впливової частини ЗМІ — телебачення й радіо. Щодо далі відчутніші процеси глобалізації визначають першорядність проблем упровадження дієвих заходів, спрямованих на обстоювання національних інтересів у діяльності цих ЗМІ і водночас забезпечення інтеграції телеінформаційної інфраструктури нашої країни в глобальний інформаційний простір, повноцінне наповнення і розвиток українського інформаційного сегмента в цьому просторі. Цьому сприяє реалізація планів створення й розвитку громадського телебачення і радіомовлення, удосконалення системи іномовлення, створення супутникового каналу Всесвітньої служби іномовлення України, спеціалізованих освітніх, культурологічних, теле- й радіоканалів, упровадження практики держзамовлення на телерадіопродукцію для задоволення потреб усіх категорій населення, забезпечення повного охоплення території загальнонаціональними програмами та регіональними програмами на місцях [7].

Співпраця на міжнародному рівні потребує забезпечення відповідності національної інформаційної інфраструктури міжнародним стандартам і рекомендаціям Міжнародної спілки електров'язку та інших споріднених міжнародних організацій, що сприятиме входженню українських телерадіопродуктів у глобальну інформаційну систему.

Висновки. Таким чином, проблематика комплексного господарсько-правового забезпечення діяльності суб'єктів теле- і радіомовлення в контексті формування спеціального синтезованого механізму правових засо-

бів впливу на відносини в сфері господарювання полягає у встановленні спеціальних засобів регулюючого впливу держави на відносини у сфері телерадіомовлення.

Забезпечення публічних інтересів у сфері телерадіомовлення щодо забезпечення інформаційного суверенітету полягає у: 1) розробці Плану розвитку національного телерадіоінформаційного простору згідно з визначеними законами України принципами, завданнями та пріоритетами як нормативно-правового документа; 2) визначенні конкурсних умов на отримання ліцензій на мовлення; 3) забороні застосування демпінгових тарифів на рекламу та надання послуг; 4) необхідності у загальному обсязі мовлення кожної телерадіоорганізації встановлювати не менше 50 % національного аудіовізуального продукту або музичного твору українських авторів чи виконавців; 5) необхідності забезпечення інформаційних потреб громадян, захисту інтересів держави, національних мовників, розвитку національної бази телебачення і радіомовлення шляхом встановлення відповідних вимог до програмної концепції мовлення; 6) технічній розробці каналу мовлення або мережі мовлення; 7) необхідності видачі ліцензії, залежно від організаційно-технологічних особливостей поширення програм, на такі види мовлення: а) супутниково-ефірне; б) кабельне; в) дротове; д) багатоканальне; підлягає ліцензуванню діяльність щодо (мовлення) кабельного телебачення й радіомовлення, а також повинен отримати ліцензію провайдер або оператор телекомунікацій чи оператор кабельних мереж; 8) встановленні процедури спеціальної реєстрації суб'єктів інформаційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Буньківська О. В. Інформаційний простір: соціокультурна сутність, стан та проблеми функціонування в Україні : автореф. дис. ... канд. культурології : спец. 26.00.01 – «Теорія й історія культури» / О. В. Буньківська. – К., 2009. – 22 с.
2. Литвиненко О. В. Інформаційний простір як чинник забезпечення національних інтересів України : монографія / О. В. Литвиненко, І. Ф. Бінько, В. М. Потіха. – К. : ІМВКУ ім. Т. Шевченка, 1998. – 145 с.
3. Юридична енциклопедія : в 6 т. Т. 6 (Т–Я) / [редкол.: Ю. С. Шемшученко (відп. ред.) та ін.]. – К. : Укр. енцикл., 2004. – 768 с.
4. Скакун О. Ф. Теория государства и права (энциклопедический курс) : учебник / О. Ф. Скакун. – К. : Эспада, 2007. – 840 с.
5. Джураева О. О. Функції сучасної держави : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / О. О. Джураева. – О., 2006. – 18 с.
6. Новікова Н. А. Інформаційний простір як основа інформаційної функції сучасної держави / Н. А. Новікова // Актуал. проблеми держави і права. – 2011. – Вип. 61. – С. 365–373.

7. Горовий В. М. Перспективи насичення інформативного ринку в Україні у контексті науково-технічного прогресу [Електронний ресурс] / В. М. Горовий // Філософський альманах. – Центр духовної культури. – 2006. – № 53. – Режим доступу: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_53/Horovyj.htm.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. М. Пашков, Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. M. Pashkov, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Poltava Law Institute of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

О. В. КОНОНОВА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ИНФОРМАЦИОННОГО СУВЕРЕНИТЕТА
В СФЕРЕ ТЕЛЕРАДИОВЕЩАНИЯ**

В статье исследуется информационная среда как совокупность технических и программных средств хранения, обработки и передачи информации, а также политические, экономические и культурные условия реализации процессов информатизации. Понятие «информационная среда» определено как часть информационного пространства, как основы правового обеспечения защиты информационных ресурсов. Обосновано, что формирование национального информационного пространства является важным условием обеспечения государственного суверенитета Украины.

Ключевые слова: информационный суверенитет, информационная безопасность, правовые средства регулирующего воздействия государства на сферу телерадиовещания, организации телерадиовещания.

O. V. KONONOVA

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT OF INFORMATION
SOVEREIGNTY IN THE BROADCAST INDUSTRY**

Problem setting. Formation of the national information space is an important condition of guaranteeing the state sovereignty of Ukraine.

Recent research and publications analysis. Measures of the state regulating influence on an economic activity were researched by D. V. Zadykhailo, H. L. Znamenskyi, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna, etc.

Paper objective. The article objective is to substantiate the measures of the state regulating influence on an economic activity in the broadcast industry in order to provide public interests related to supporting the information sovereignty.

Paper main body. Providing public interests in the broadcast industry regarding supporting the information sovereignty consists of: 1) development of the Plan of development of the national broadcast environment as a normative and legal document in accordance with principles, tasks, and goals determined by the laws of Ukraine; 2) determination of competition terms for the obtainment of broadcasting licenses; 3) prohibition of the application of damping tariffs for advertising and servicing; 4) a requirement, according to which a share of national audiovisual products or creations of Ukrainian authors or performers in a general amount of broadcasting of each channel or radio station must not be less than 50%; 5) necessity of meeting information demands of the population, the protection of state interests, national broadcasters, and the development of a national basis of television and radio through the establishment of respective requirements for a program concept of broadcasting; 6) technical development of a broadcasting channel and a broadcasting network; 7) necessity of licensing different types of broadcasting depending on organizational and technical peculiarities of the program distribution; an activity regarding cable television and radio broadcasting, an activity of providers and operators of telecommunications or operators of cable networks are to be subjects to licensing; 8) establishment of procedures of the special registration of information activity entities.

Conclusions of the research. Formation of the national information space is an important condition of guaranteeing the state sovereignty of Ukraine.

Short Abstract for an article

ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT OF INFORMATION SOVEREIGNTY IN THE BROADCAST INDUSTRY

Abstract. The article is dedicated to the research of information environment as a set of technical and software measures of preservation, processing, and transfer of information and, also, political, economic, and cultural conditions of the informatization process realization. The information environment is defined as a part of the information space. The author has substantiated that the national information space formation is an important condition of guaranteeing the state sovereignty of Ukraine.

Key words: information sovereignty, information security, measures of the state regulating influence in the broadcast industry, broadcasting organizations.

УДК 346.12

К. В. ХАРКІВСЬКА

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hp_nuau@mail.ru



ПРАВОВІ ГАРАНТІЇ СВОБОДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: АКТУАЛІЗАЦІЯ ПРОБЛЕМИ

Досліджуються питання свободи здійснення підприємницької діяльності та її можливі обмеження й загальні принципи. Аналізуються конституційно-правове та господарсько-правове забезпечення підприємництва. Розглядаються наслідки втручання у свободу підприємницької діяльності. Окрема увага приділена правовим засобам гарантування свободи підприємницької діяльності.

Ключові слова: свобода підприємницької діяльності, принципи підприємницької діяльності, правові режими підприємництва, правові засоби гарантування підприємництва.

Постановка проблеми. Доктринально свобода підприємницької діяльності визначається як право на вибір будь-якого виду і форми підприємництва у будь-якій його сфері та встановлених законом організаційно-правових форм, створення нових форм підприємництва. Також вона виражається у свободі розпоряджатися своїми здібностями до праці, що виявляється у свободі вибору роду діяльності або професії, свободі від несумлінної конкуренції і монопольної діяльності, а також у загальній свободі вчиняти все, що не заборонено законом.

Фіксація в Конституції України права людини і громадянина на підприємницьку діяльність (власне на приватну підприємницьку діяльність) для українського законодавства та суспільного життя має історичне та інституційне значення, незважаючи на те, що у світовому досвіді конституційного

правотворення та міжнародно-правовій практиці фіксації стандартів прав людини право на підприємницьку діяльність давно набуло значення обов'язкового елемента блоку економічних прав і свобод людини [1, с. 44]. Зазначене право, крім свого закріплення у ст. 42 Конституції України, також конкретизується у галузевому законодавстві, зокрема, у Господарському кодексі України (ГК України).

Так, згідно зі ст. 42 ГК України підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом. Особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами.

Загальними принципами господарювання в Україні (ст. 6 ГК України) є: забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника; заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини.

Сутність принципу свободи підприємництва розкрито через принципи, що закріплені у ст. 44 ГК України. Фактично у ній йдеться про свободу підприємства як базовий принцип, що виявляється у такому: вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності; самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; вільного найму підприємцем працівників; комерційного розрахунку та власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на власний розсуд.

Тобто йдеться про його комплексність, що відображено в рішеннях Європейського суду справедливості в Люксембурзі по конкретних справах і охоплює: 1) свободу вибору занять або професії; 2) свободу від незаконної конкуренції; 3) загальну свободу вчиняти все те, що не заборонене законом.

Зазначені принципи фактично знайшли своє втілення у ст. 19 Конституції України.

Так, правовий порядок в Україні ґрунтується на засадах, відповідно до яких ніхто не може бути примушений робити те, що не передбачено законодавством. А органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України.

Отже, свобода підприємницької діяльності, не забороненої законом, означає закріплення у законодавчому порядку загального правила про право зайняття підприємницькою діяльністю, а також встановлення юридичних гарантій реалізації цього права.

Однак варто зауважити, законодавець за правовим режимом розмежовує підприємницьку діяльність, яка заборонена законодавством, здійснення якої підлягає обмеженню за різними критеріями та яка здійснюється без будь-яких обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що вчені-господарники приділяють увагу окремим напрямам здійснення господарської діяльності як суб'єктами комерційного господарювання, так і суб'єктами некомерційного господарювання із притаманним їм арсеналом правових засобів. Серед них певне місце займають О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. В. Лаптев, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, О. П. Подцерковний, В. А. Устименко, В. С. Щербина, О. В. Шаповалова та ін. Проте зазначені науковці не приділяють достатньої уваги питанням дослідження правових засобів гарантування свободи підприємницької діяльності.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження правових засобів гарантування свободи підприємницької діяльності як важливого господарсько-правового феномену.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем свободи підприємницької діяльності сьогодні особливо важливе для України через повне ігнорування свободи підприємництва за командно-адміністративної системи радянської доби та гіперболізацію значення свободи в підприємницькій діяльності за перших років незалежності нашої держави. Враховуючи досвід та помилки минулого, наразі необхідним є переосмислення підходів до свободи підприємницької діяльності як явища та її обмежень. Питання розумного співвідношення диспозитивного й імперативного методів правового регулювання, дозволів і заборон, свободи та її обмежень є наріжним каменем побудови правової системи взагалі. Особливо актуальним вирішення цього питання є для господарського права як комплексного правового утворення, що поєднує у собі приватноправові та публічно-правові засади [2]. Не випадково Д. В. Задихайло відзначав, що стало аксіоматичним при визначенні сутності

ринкової економіки виділяти такі принципи її чинники: економічну багатоманітність, включаючи приватну власність на засоби виробництва; свободу підприємництва; вільну конкуренцію та вільне ціноутворення; роль державного регулювання ринкової економіки [3].

У цьому контексті свобода підприємництва передбачає можливість особи вирішувати, чи займатися підприємницькою діяльністю та вільно її обирати, забезпечення кожному підприємцю можливості без дискримінації визначити вид діяльності, способи її здійснення, часові та територіальні межі втілення власних здібностей. За своєю природою право на підприємницьку діяльність є невідчужуваним і, по суті, передбачає забезпечення кожному рівних можливостей для його реалізації. У той же час «свободу» не слід ототожнювати із «вседозволеністю». Гарантуючи свободу підприємництва, держава шляхом правового регулювання визначає межі допустимої свободи, тобто окреслює своєрідний «коридор варіантної поведінки» для підприємця [4]. З метою створення оптимального середовища для всіх учасників ринку держава, в рамках здійснюваної державної економічної політики, за допомогою певних важелів, перелічених у ст. 10 ГК України, формує єдині, рівні для всіх умови здійснення господарської діяльності (у тому числі й підприємницької), які сприяють досягненню необхідного балансу приватних і публічних інтересів і зміцненню правового господарського порядку в цій сфері.

Вперше критерії розподілу приватного та публічного права сформулював римський юрист Ульпіан: «Публічне право — це те, що має на увазі благо держави як цілого, а приватне право — те, що має на увазі інтереси окремих осіб, індивіда як такого» [5, с.16]. Е. А. Суханов у своїх працях також підкреслював, що у публічному праві в силу його природи панують методи влади і підпорядкування, владних приписів та заборон, а для приватного права, навпаки, характерна ознака надання суб'єктам можливості здійснення ініціативних юридичних дій — самостійного використання правових засобів з метою задоволення власних потреб та інтересів [6, с. 33–34].

Однак, проголошуючи свободу підприємницької діяльності, зауважує В. В. Луць, закон разом з тим встановлює й певні обмеження (межі) її здійснення [7, с. 10–11]. І це не випадково, в сучасній Україні, зауважує В. М. Пашков, прагнення відмовитися від всебічного контролю з боку держави, як атрибута адміністративно-командної системи, розрахунок на саморегулювання суспільства призвели до пониження значення суспільних інтересів та гіпертрофії інтересів приватних, а сподівання на стихійну ринкову саморегуляцію призвели до падіння соціального захисту населення [8]. З огляду на це особливо важлива роль належить господарському праву і його основному джерелу — Господарському кодексу України, який закріплює конституційні основи правового господарського порядку (ст. 5),

виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність.

Свого часу В. Грибанов зазначав, що як саме суб'єктивне право за своїм змістом, так і та свобода, що гарантується законом з метою реального здійснення права управомоченою особою, не можуть бути безмежними. Будь-яке суб'єктивне право, будучи мірою поведінки управомоченої особи, має певні кордони як за своїм змістом, так і за характером його здійснення. Кордони є невід'ємною властивістю будь-якого суб'єктивного права, адже за відсутності таких кордонів право перетворюється на свою протилежність — свавілля [9, с. 22].

Правові засади підприємництва легітимізують будь-які його законні види. Але на сутність справжнього підприємництва та його різновиди існує, на наш погляд, об'єктивний (реалістичний) погляд з боку представників економічної думки, який, до речі, давно став класикою.

Відомий австрійський та американський економіст Й. Шумпетер розумів під підприємництвом здійснення нових комбінацій чинників виробництва і здійснення різноманітних нововведень (інноваційної діяльності). У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» (1911) він наголошував на п'яти видах інновацій (інноваційного процесу): 1) надання споживачам нового товару або товару з новими якостями; 2) запровадження нових виробничих методів; 3) відкриття нових ринків; 4) завоювання нових джерел сировини (напівфабрикатів); 5) створення нових організаційних структур [10]. Шумпетеріанську модель підприємництва було дещо розширено, але не щодо кількісного, а стосовно якісного складу, іншим американським економістом В. Баумолем у відомій статті «Підприємництво: продуктивне, непродуктивне та руйнівне» (1990) [11]. Хоча слід зазначити, що Й. Шумпетер свого часу також підкреслював, що для розвитку підприємництва у будь-якій країні має особливе значення стан господарсько-політичного середовища, яке зумовлює способи використання «нових комбінацій». В. Баумоль виходив із того, що підприємництво завжди з нами та завжди відіграє у житті суспільства значну роль. Однак в одних випадках воно розвивається у тих сферах діяльності, де приносить користь, а в інших — там, де завдає шкоди економіці, паразитуючи на ній [12].

Тобто підприємництво — це прагнення до збагачення, а у який спосіб — це питання вторинне, яке по суті не впливає на кваліфікацію економічної поведінки як підприємницької.

Головна гіпотеза В. Баумоля полягає в тому, що як саме діє підприємець у цей час та у даному місці, залежить, насамперед, від правил гри — структури виплат в економіці. Саме зміни правил господарської діяльності модифікують склад класу підприємців та його розміри, і найголовніше, розподіл цього класу за різними видами діяльності. Діяльність підприємця може бути

іноді непродуктивною або навіть руйнівною, і який напрям він обере, залежить саме від структури платежів в економіці, а саме правил гри. Зазначені твердження він доводить на виразних прикладах зі світової історії [12]. Непродуктивні види підприємництва притаманні і сучасному світові, насамперед, це здобуття ренти, ухилення від сплати податків та їх уникнення (мінімізація). В США корпорації витрачають величезні кошти на судові процеси, які можуть забезпечити процвітання переможцю та спустошити сторону, яка програла. Іноді підприємець витрачає сотні мільйонів доларів в одній правовій битві (в американському судочинстві кожна із сторін самостійно оплачує свої судові витрати без будь-якої компенсації з боку іншої сторони). Це примушує першим порушувати судову справу, поки його не випередили конкуренти. Насамперед це антитрестівське судочинство, де конкуруючі виробники намагаються звинуватити конкурентів у незаконному використанні монопольних переваг, які обмежують свободу конкуренції. Такі процеси правомірно розглядати як форму здобуття ренти [12]. Однак, зокрема, у Японії зовсім інша ситуація: менша кількість юристів на душу населення, менша кількість подібних судових справ, що знижує витрачання ресурсів на здобуття ренти та власне таку форму непродуктивного підприємництва. На погляд В. Баумоля, цю особливість японців звикли приписувати феномену національного характеру, їх негативному ставленню до судових процесів. Але існує й інший аспект: в США правові інститути надають великі можливості одній компанії порушувати справу проти іншої, а в Японії фірма, яка бажає почати антитрестівське судове слідство, повинна отримати дозвіл від японської FTC (Fair Trade Commission), яка надає такі дозволи дуже рідко. Отже, резюмує В. Баумоль, є можливість змінювати правила так, щоб вони допомагали скоротити небажані інституціональні впливи або спрямовувати їх так, щоб вони працювали у сприятливих для суспільства напрямках [12]. Велике значення для спрямованості підприємницької діяльності відіграють також податки. На погляд Ліндбека, проблема суспільства з високими податками полягає не в тому, що там неможливо стати багатим, а у тому, що це складно зробити шляхом продуктивних зусиль у звичайній виробничій системі; прикладом цьому є перерозподіл підприємницької діяльності на користь спекулятивних фінансових операцій (в Україні підтвердженням цьому є поширеність банківського бізнесу), які мало пов'язані з реальним виробництвом, або навіть нелегальний бізнес (наприклад, наркоторгівля) [12]. Існує також думка, що з податковим навантаженням безпосередньо пов'язана й підприємницька активність.

Так, американський економіст А. Лаффер доводив, що при ставці податку з доходів вище 50 % різко знижується ділова активність фірм та населення в цілому [13, с. 4–7], тобто існує певна межа сукупної податкової ставки, перевищення якої призводить до негативних соціальних процесів. Але згідно

з дослідженнями вітчизняних економістів, ставка оподаткування в Україні не завжди є визначальним фактором для ухилення від сплати податків [14], що відкриває нові горизонти для економічної логіки держави, пошуку оригінального підходу до «правил гри». Мовою економіки, це потребує виявлення не-економічних детермінант, що впливають на структуру виплат в економіці.

Отже, якщо підприємництво в нашій країні займає переважно непродуктивну та руйнівну форми, значить структура виплат саме в них є найбільш оптимальною — з огляду на правила гри, зокрема, розмір доходу та спосіб його отримання, ризику та витрати, які формуються як державою, так і стереотипами економічного мислення [15].

У будь-якому випадку, зауважує В. М. Попович, підприємець — одна з вирішальних постатей в економіці, яка функціонує за принципом ринкових відносин. Ринок можливий лише за умови існування підприємництва, його безпосереднього відтворення, розвитку. Перехід від планово-адміністративного управління економікою до регулювання, заснованого на принципах ринкового типу економіки, потребував формування відповідних ринкових інститутів, у ролі яких виступають суб'єкти фінансово-господарських відносин. Ініціативне, самостійне і творче поєднання фінансових коштів, матеріальних і нематеріальних засобів інтелектуальної власності, активів і робочої сили у новому товарі — промислово-торговельній діяльності і складає зміст підприємницької діяльності. У вияві ініціативної, самостійної, творчої діяльності віддзеркалюється основний зміст підприємництва. Воно має за мету, з одного боку, отримання прибутку чи збільшення особистого доходу в результаті застосування новітніх комерційних, організаційних технологій, розвитку нових видів, методів виробництва, благ та послуг, опанування нових сфер застосування капіталу; з другого — найбільш ефективне використання виробничих ресурсів [16, с. 83]. У цьому контексті Ю. В. Яковлев також зауважує, що основне концептуальне начало у підприємстві — це свобода. Без неї підприємництво неможливе, а якщо і можливе, то воно не може бути мобільним, здатним швидко пристосовуватись до умов ринку, а отже і конкурентоздатним. Але якщо воля — усвідомлена необхідність, яка особою реалізується в суспільстві, то необхідно вважати інтереси суспільства, інтереси держави та інших осіб. Беручи на себе тягар турботи про всіх, інколи і без потреби, держава бере на себе обов'язок встановлювати рамки та умови реалізації такої свободи. Для того щоб суб'єкт міг реалізуватися в підприємстві відповідно до своїх стартових можливостей (наявного капіталу чи іншого майна, професії, особистих якостей тощо) чинне законодавство повинно не тільки закріплювати й гарантувати право на зайняття підприємством, але й пропонувати суб'єкту можливі організаційно-правові форми зайняття підприємством [17, с. 14].

Висновки. Отже, підприємництво є рушійною силою економіки, без розвитку якої неможливий розвиток держави в цілому. Але сьогодні, на жаль, багато питань у цьому напрямі потребують коригування та удосконалення.

Як інструмент реалізації права на підприємницьку діяльність, що гарантована державою, використовуються фактично усі напрями економічної політики з притаманним їм арсеналом правових засобів. У цьому сенсі слід ставити питання про обов'язковість урахування і прямого використання в процесі реалізації свободи підприємницької діяльності засобів інвестиційної, зовнішньоекономічної, антимонопольно-конкурентної, податкової, грошово-кредитної тощо політики держави.

Таким чином, зміст правових гарантій держави щодо свободи підприємницької діяльності є інтегративним, синтетичним і цілеспрямованим на прямий економічний результат — важливий господарсько-правовий феномен у системі відносин між державою та економічною системою суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарське право : підручник / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, Р. П. Бойчук та ін. ; за заг. ред. Д. В. Задихайла, В. М. Пашкова. – Х. : Право, 2012. – 696 с.
2. Козачук М. О. Свобода підприємницької діяльності та її обмеження в законодавстві України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / М. О. Козачук. – К., 2011. – 19 с.
3. Задихайло Д. Конституційний економічний порядок: проблема систематизації нормативно-правового забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2006. – № 4(47). – С. 127–137.
4. Жорович Д. О. Проблемні питання обмежень підприємницької діяльності громадян / Д. О. Жорович // Економіка та право. – 2012. – № 3. – С. 172–177.
5. Гражданское право : учебник. Т. 1 ; под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ПБОЮЛ Л. В. Рожников, 2001. – 632 с.
6. Гражданское право : учебник : в 2 т. Т. 1 ; отв. ред. Е. А. Суханов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : БЕК, 2000. – 816 с.
7. Луць В. В. Котракти у підприємницькій діяльності : навч. посіб. / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 1999. – 560 с.
8. Пашков В. Публічні інтереси в галузі обігу лікарських засобів / В. М. Пашков // Підприємництво, госп-во і право. – 2004. – № 7. – С. 60–63.
9. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав / В. П. Грибанов. – М. : Статут, 2000. – 411 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
11. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W. J. Baumol // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No 5. – Pt. 1. – P. 893–920.

12. Латов Ю. В. Реферативный обзор статьи В. Баумоля «Предпринимательство: производительное, непроизводительное и разрушительное» [Электронный ресурс] / Ю. В. Латов. – Режим доступа : <http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-11.html>.
13. Миляков Н. В. Налоги и налогообложение : учебник / Н. В. Миляков. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 509 с.
14. Вишневский В. П. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. П. Вишневский, А. С. Веткин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 96–108.
15. Воловик О. А. Класифікація підприємництва: запровадження економічного підходу до правового аналізу / О. А. Воловик // Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. – 2013. – Вип. 21. – С. 12–15.
16. Правові основи підприємницької діяльності / за ред. В. І. Шакуна, П. В. Мельника, В. М. Поповича. – К. : Правові джерела, 1997. – 780 с.
17. Яковлев Ю. В. Суб'єкти підприємницької діяльності – товариства на вірі : монографія / Ю. В. Яковлев. – О., 2002. – 184 с.

Стаття надійшла до редакції 26.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. М. Пашков, Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. M. Pashkov, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Poltava Law Institute of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

К. В. ХАРЬКОВСКАЯ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРАВОВЫЕ ГАРАНТИИ СВОБОДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АКЦЕНТИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Исследуются вопросы свободы осуществления предпринимательской деятельности и возможные ограничения такой деятельности, ее общие принципы. Анализируются конституционно-правовое и хозяйственно-правовое обеспечение предпринимательства. Рассматриваются последствия вмешательства в свободу предпринимательской деятельности. Особое внимание уделено правовым средствам обеспечения свободы предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: свобода предпринимательской деятельности, принципы предпринимательской деятельности, правовые режимы предпринимательства, правовые способы гарантирования предпринимательства.

K. V. KHARKIVSKA

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

LEGAL GUARANTEES OF ENTREPRENEURIAL FREEDOM: ACCENTUATION OF THE ISSUE

Problem setting. Entrepreneurial freedom is determined to be a right for the choice of any type or form of entrepreneurship in any field, the choice of legislatively determined organizational and legal forms, and the creation of new entrepreneurship forms.

Recent research and publications analysis. Scientists-economists pay attention to some directions of doing business by profit business entities as well as non-profit business entities, using a wide range of legal measures. O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. V. Laptev, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustyenko, and V. S. Shcherbyna, O. V. Shapovalova are the most noticeable among them. Nevertheless, issues of the research of legal measures of guaranteeing the entrepreneurial freedom have not been sufficiently examined.

Paper objective. The paper objective is to research the legal measures of guaranteeing the entrepreneurial freedom as an important economic and legal phenomenon.

Paper main body. A right for entrepreneurship is inherently non-alienated, and it contemplates providing everybody with equal opportunities for the realization of this right. Simultaneously, «freedom» should not be identified with «permissiveness». Guaranteeing the entrepreneurial freedom, the state determines scales of the admissible freedom due to the legal regulation. In order to create an optimal environment for all members of the market the state forms (within an applied state economic policy and on the basis of some leverages indicated in the article 10 of the Economic Code of Ukraine) business activity conditions being single and equal for everyone, which facilitate attaining the appropriate balance between private and public interests and strengthening a legal economic order in this field.

Conclusions of the research. Practically, all directions of an economic policy accompanied by a range of legal measures being inherent to the directions are used as instruments of the realization of a right for entrepreneurship guaranteed by the state. The content of state legal guarantees on entrepreneurial freedom is integrative, synthetic, and aimed at a direct economic result.

Short Abstract for an article

LEGAL GUARANTEES OF ENTREPRENEURIAL FREEDOM: ACCENTUATION OF THE ISSUE

Abstract. The article researches issues of entrepreneurial freedom, possible restrictions of such an activity, and its general principles. The author analyzes the constitutional and legal and economic and legal support of entrepreneurship. Consequences of the interference in the entrepreneurial freedom are considered. The author pays special attention to legal measures of guaranteeing the entrepreneurial freedom.

Key words: entrepreneurial freedom, entrepreneurship principles, legal modes of entrepreneurship, legal measures of guaranteeing entrepreneurship.

А. М. ХАРЧЕНКО

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hp_nuau@mail.ru

РОЗВИТОК ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Розглянуто стан правового забезпечення інвестиційної функції банків, роль Національного банку України у здійсненні інвестиційної діяльності комерційними банками. Запропоновано шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності банків. Зроблено спробу обґрунтувати необхідність подальшого вдосконалення організаційно-господарських повноважень НБУ з метою підвищення питань незалежності, пруденційного нагляду.

Ключові слова: господарська компетенція банку, інвестиційна діяльність, правове забезпечення інвестиційної функції банків.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, пов'язаних з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. Як найважливіший елемент відтворювальної структури економіки банківські установи організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства у їх грошовому вираженні. Через банківську систему проходять грошові розрахунки і платежі господарюючих суб'єктів та населення в цілому. Саме комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи різноманітні кредитні, інвестиційні та інші операції і забезпечуючи, таким чином, потреби економіки в додаткових ресурсах. Серед суб'єктів фінансово-господарської діяльності комерційні банки — це саме та галузь, яка повинна бути спроможна своєчасно прогнозувати динаміку економічної кон'юнктури, а також якнайшвидше та досить гнучко реагувати на будь-які зміни, що відбуваються на фінансовому ринку. Необхідність активізації участі банків в інвестиційному процесі зумовлена потребою успішного

розвитку як банківської системи, так і економіки країни в цілому. З одного боку, банківські установи зацікавлені у стабільності економічного середовища, що виступає необхідною умовою їх діяльності, а з другого — стабільність економічного розвитку значною мірою залежить від рівня стійкості, гнучкості банківської системи та її ефективного функціонування. Необхідно зазначити досить тривалий шлях розвитку банківського інвестування у ринковій економіці, його активну роль у формуванні господарських відносин між суб'єктами бізнесу. Водночас наявність цілої низки проблем, розв'язання яких потребує поглиблених досліджень теоретичних і методичних положень, пов'язаних із вивченням сутності банківських інвестицій, їх значення, ролі та функції у загальній системі економічних відносин та у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності.

Становлення банківської системи тісно пов'язане зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, дієвої системи регулювання і контролю банківських операцій, це, у свою чергу, потребує глибокого вивчення основ сучасної банківської справи, дослідження сутності й особливостей надання різноманітних банківських послуг, відстеження та врахування міжнародного досвіду, а також перспективних можливостей розвитку фінансово-кредитної системи України в цілому.

У сучасних умовах особливу увагу належить приділити розвитку законодавчого забезпечення інвестиційної функції банків в Україні в умовах економічної кризи. Розгляд теми цієї статті є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях правників, зокрема зміст, форми реалізації та основні форми закономірності правового статусу Національного банку України розглядав В. Л. Кротюк, правові аспекти регулювання діяльності банків при фінансових кризах відмічені у працях С. В. Глібка, правові сторони банківського вкладу в іноземній валюті досліджував Є. В. Карманов.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є розгляд стану правового забезпечення інвестиційної функції банківських установ, роль Національного банку України в контексті розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків в умовах трансформації економічної системи України та шляхи вдосконалення відповідних правових форм такої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Останні десятиріччя докорінним чином змінили погляди на банки та банківську діяльність. З одного боку, це обумовлено можливими, практично миттєвими змінами умов функціонування банків. З другого — все очевидніша інтеграція банківських систем, фінансова конкуренція, що посилюється, розвиток інформаційних технологій зводять нанівець традиційні методи здійснення банківських операцій.

Сучасні банки пропонують своїм клієнтам широкий набір послуг, беруть участь у найрізноманітніших фінансових операціях, забезпечуючи професійне виконання покладених на них функцій.

Залежно від обраних критеріїв та ступеня деталізації можуть виділятися різні за структурою, кількістю та змістом системи функцій комерційних банків. П. С. Роуз виділяє такі основні банківські функції: ощадну; інвестиційного планування; платежів та розрахунків; кредитну; управління грошовими потоками; андеррайтера; брокерську; страхування; трастову.

У найбільш агрегованому вигляді, з точки зору забезпечення вирішення основних цілей і завдань, покладених на банки, можна виділити такі групи функцій:

- платіжно-розрахункова;
- ощадно-капіталотворча;
- кредитно-інвестиційна.

В основу платіжно-розрахункової функції покладено посередництво банків при платежах та розрахунках. Виступаючи посередниками, банки беруть на себе виконання таких операцій, як прийняття грошей від клієнтів та їх виплата, зберігання готівкових коштів, зарахування коштів за переказами на відповідні банківські рахунки, здійснення безготівкових платежів за дорученнями клієнтів, виконання платіжно-розрахункових операцій за банківськими пластиковими картками, дорожніми чеками тощо. Ця функція є дуже вигідною та корисною для підприємців, оскільки дозволяє скорочувати витрати на утримання штату касирів, бухгалтерів, охорони, спеціального транспорту тощо. Здійснення безготівкових розрахунків через електронну систему платежів дозволяє істотно скоротити тривалість фінансово-господарського обороту та значно зменшити рівень невиробничих витрат обігу.

Ощадно-капіталотворча функція полягає в залученні тимчасово вільних ресурсів суспільства, зокрема в мобілізації грошових доходів і заощаджень та перетворенні їх у реально діючий капітал. Як підприємства, так і домашні господарства при одержанні грошових доходів окрему їх частину спрямовують на накопичення з метою забезпечення наступних великих витрат. Ці доходи та заощадження, якщо вони не задіяні в грошовому кругообігу, становлять так званий мертвий скарб.

Комерційні банки акумулюють грошові доходи та заощадження у вигляді різноманітних депозитів, вкладів, перетворюючи їх у позиковий капітал. Цей капітал випускається банками в обіг шляхом його надання у тимчасове користування зацікавленим господарюючим суб'єктам та домашнім господарствам на відповідних умовах.

Тісно пов'язана із попередньою кредитно-інвестиційна функція. База функціонування кредитно-інвестиційних відносин — тимчасове вивільнення

грошових ресурсів та поява тимчасової потреби в них. Об'єктивно коливні відхилення фактичної потреби господарюючих суб'єктів в обігових коштах від їх наявності залежать від багатьох факторів, зокрема: сезонності виробництва, характеру продукції та використовуваної сировини, співвідношення між тривалістю виробництва та тривалістю оборотності продукції, коливань цін на неї тощо. Водночас у разі безпосереднього надання вільних грошових коштів їх власниками в позику підприємцям виникають суттєві ускладнення. Так, розміри пропозиції вільних грошей далеко не завжди відповідають розмірам попиту на позиковий капітал. Терміни вивільнення фінансових ресурсів у їх власників також можуть не збігатися з термінами, впродовж яких ці ресурси потрібні позичальникам. Тому саме банки, мобілізуючи ресурси різних розмірів та різної терміновості повернення, мають можливість заповнювати тимчасову нестачу коштів в одних господарюючих одиниць за рахунок тимчасового їх надлишку в інших. Причому в необхідних сумах і на потрібні терміни.

За напрямками банківської роботи, спеціалізацією основної клієнттури та законодавчими обмеженнями на сфері діяльності виділяють декілька різновидів банків. У зв'язку з цим термін «банк» сьогодні майже не використовується без прикметника, що характеризує власне банк, тип його операцій, призначення та форму власності тощо. В узагальненому вигляді типова сучасна банківська система може бути подана так:

I рівень: центральний банк;

II рівень: комерційні банки; інвестиційні банки; ощадні банки; іпотечні банки; спеціалізовані банки та ін.; парабанківські фінансово-кредитні установи (інвестиційні фонди, страхові компанії, трастові організації, пенсійні фонди, кредитні союзи та ін.).

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII (в редакції від 12 жовтня 2010 р.) до переліку суб'єктів (інвесторів і учасників) інвестиційної діяльності віднесені фінансові установи — юридичні особи публічного права, які здійснюють інвестиційну діяльність відповідно до законодавства, що визначає особливості їх діяльності. Інвестори — суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора [1].

Банківські інвестиції опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення. Вони характеризуються пропозицією грошових ресурсів з боку банківської системи та попитом на них з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності. На цьому ринку формується попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні та інші інвестиції банківських установ [2].

До основних інвестиційних функцій банків належать: емісія цінних паперів, посередницька діяльність, формування власного портфеля цінних паперів, робота з державними цінними паперами, консалтинг та аналіз ефективності інвестиційних проектів, інформаційна функція. Наведені функції банків на ринку інвестицій у комплексі створюють відповідну інвестиційну діяльність банків. Найбільш поширеним видом інвестиційної діяльності є андеррайтинг корпоративних облігацій. На думку Б. Л. Луців, поєднання класичного банківського бізнесу й інвестиційної банківської діяльності веде до зародження інвестиційного банкінгу. Цим дослідником запропоновано ієрархічну форму інвестиційного банкінгу, що складається з таких складових: злиття і поглинання, випуск цінних паперів, управління активами [2].

Стаття 50 Закону України «Про банки та банківську діяльність» конкретизує механізм здійснення банками прямих інвестицій [3]. Зокрема, банки здійснюють прямі інвестиції та операції з цінними паперами відповідно до законодавства України про цінні папери, інвестиційну діяльність та згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України (НБУ). Банки мають право здійснювати інвестиції лише на підставі письмового дозволу НБУ, який надається згідно з правилами, встановленими ст. 47 цього Закону. Без письмового дозволу НБУ банк має право здійснити інвестицію у разі, якщо:

- 1) інвестиція у фінансову установу становить у сукупності не більш як 1 % статутного капіталу банку;
- 2) інвестиція здійснюється до статутного капіталу бюро кредитних історій, що має ліцензію спеціально уповноваженого органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг;
- 3) регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам для інвестицій, встановленим нормативно-правовими актами НБУ.

Банку забороняється інвестувати кошти в підприємство, установу, статутом яких передбачена повна відповідальність його власників.

Пряма чи опосередкована участь банку у капіталі будь-якого підприємства, установи не повинна перевищувати 15 % капіталу банку. Сукупні інвестиції банку не повинні перевищувати 60 % розміру капіталу банку.

Це обмеження не застосовується у разі, якщо:

- 1) акції та інші цінні папери, придбані банком у зв'язку з реалізацією права заставодержателя і банк не утримує їх більше одного року;
- 2) інвестиція здійснюється у статутний капітал банку — учасника банківської групи;
- 3) цінні папери придбані банком за договором про андеррайтинг перебувають у власності банку не більше одного року;
- 4) акції та інші цінні папери придбані банком за рахунок та від імені своїх клієнтів.

Відповідно до ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність», до банківських операцій, що пов'язані з реалізацією їх інвестиційних функцій, віднесено: розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик. Ці операції банки мають право здійснювати на підставі банківської ліцензії. Банк, крім таких операцій, має право здійснювати такі операції та угоди: емісію власних цінних паперів; організацію купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів; здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені (включаючи андеррайтинг). За умови отримання письмового дозволу НБУ (порядок надання банкам дозволу встановлює сам НБУ), банки також мають право здійснювати такі операції: здійснення інвестицій у статутні фонди та акції інших юридичних осіб; операції за дорученням клієнтів або від свого імені: з інструментами грошового ринку; з інструментами, що базуються на обмінних курсах та відсотках; з фінансовими ф'ючерсами та опціонами; довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами; депозитарну діяльність та діяльність із ведення реєстрів власників іменних цінних паперів [3].

Дозвіл НБУ на здійснення операцій банку надається, якщо:

- 1) рівень регулятивного капіталу банку відповідає вимогам НБУ, що підтверджується незалежним аудитором;
- 2) банк не є об'єктом застосування заходів впливу;
- 3) банком подано план, за яким він буде здійснювати таку діяльність, і цей план схвалений НБУ;
- 4) НБУ дійшов висновку, що банк має достатні фінансові можливості та відповідних спеціалістів для здійснення такої діяльності.

Підвищення ефективності інвестиційної функції банків залежить від зваженої державної інвестиційної політики.

Інвестиційна діяльність банків тісно пов'язана з банківськими кредитними операціями. Водночас вона має свої відмінності:

- 1) інвестиції мають знеособлений характер, а кредитні угоди укладаються з конкретними юридичними чи фізичними особами;

2) у процесі інвестування в цінні папери комерційні банки виступають кредиторами і є ініціаторами таких заходів, а при кредитуванні вони виступають також кредиторами, але ініціатором угод виступає позичальник;

3) позика видається переважно на короткий строк і на основі принципів повернення і забезпеченості, а інвестиції в цінні папери здійснюються без дотримання таких принципів.

Цінні папери можуть використовуватися банками як застава для одержання кредиту на міжбанківському ринку, для рефінансування через НБУ.

Банки беруть активну участь у формуванні інфраструктури ринку цінних паперів. Вони можуть виконувати депозитарні функції, займатися клірингово-розрахунковою діяльністю, вести реєстр власників цінних паперів (реєстраторська діяльність).

Окремі види діяльності банків на ринку цінних паперів підпадають під визначення професійної діяльності, зокрема, це діяльність з випуску та обігу цінних паперів, депозитарна, розрахунково-клірингова, реєстраторська тощо.

Висновки. Державна інвестиційна політика являє собою системну та цілеспрямовану діяльність визначених державних органів зі створення й реалізації спеціального алгоритму заходів щодо розвитку інвестиційного ринку або окремих його сегментів за допомогою формування відповідного за змістом нормативно-правового забезпечення інвестиційних відносин, застосування необхідних засобів їх державного регулювання та прямої участі держави як суб'єкта цих відносин, що базуються на узгодженій моделі такого ринку, яка закріплена у Державній програмі інвестиційного розвитку [4].

Підвищення ефективності управління банківською інвестиційною діяльністю має нині надзвичайно важливе значення для забезпечення подальшого розвитку інвестиційної діяльності, а також економіки України загалом.

Тому необхідно зазначити ряд пропозицій, що можуть підвищити ефективність інвестиційної діяльності банків:

– зменшення податкового тиску на банки, особливо у сфері довгострокового кредитування реального сектору економіки;

– удосконалення системи страхування інвестиційних ризиків комерційних банків для заохочення банків до надання довгострокових кредитів.

Розглянуті вище принципи, функції і методи управління банківською інвестиційною діяльністю є своєрідним науково-теоретичним інструментарієм для подальшого дослідження особливостей, проблем і перспективних напрямів розвитку банківських інвестицій в Україні та для знаходження ефективних способів вирішення цих проблем.

Численні випадки банкрутств інвестиційних банків у країнах Заходу в результаті світової фінансової кризи 2008–2009 рр. сформували дещо негативний імідж інвестиційних банків з точки зору їх надійності. Однак ре-

алізація важливих інвестиційних проектів не може бути забезпечена за рахунок активів універсальних банків. Мова має йти про удосконалення правових положень інвестиційних банків, формування правових особливостей, їх організаційно-правові форми та вимоги з боку Національного банку України, спрямовані на забезпечення їх стабільності, формування резервів, вимог до параметрів кредитних операцій. Тому розвиток банківського законодавства України має відбуватися, зокрема, і в напрямі подальшої детальної регламентації відносин, створення, функціонування та нагляду за діями інвестиційних банків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (в ред. від 12.10.2010 р.) // Відом. Верхов. Ради України. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
2. Луців Б. Л. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України [Електронний ресурс] : дис. ... д-ра екон. наук : 08.04.01 / Б. Л. Луців ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 472 с. – Режим доступу: disser.com.ua/content/240300.html.
3. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III (в ред. від 12.10.2010 р.) // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – Ст. 5–6, 30.
4. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 / В. І. Кухар. – Х., 2008.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — D. V. Zadykhailo, Doctor of Legal Sciences, professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. Н. ХАРЧЕНКО

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ФУНКЦИИ БАНКОВ В УКРАИНЕ

Рассмотрено состояние правового обеспечения инвестиционной функции банков, а также роль Национального банка Украины в осуществлении инвестиционной деятельности коммерческими банками. Предложены пути повышения эффективности инвестиционной деятельности банков. Сделана попытка обосновать необ-

ходимость дальнейшего совершенствования организационно-хозяйственных полномочий НБУ с целью повышения вопросов независимости, пруденциального надзора.

Ключевые слова: хозяйственная компетенция банка, инвестиционная деятельность, правовое обеспечение инвестиционной функции банков.

A. M. KHARCHENKO

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

DEVELOPMENT OF LEGISLATIVE SUPPORT OF A BANKING INVESTMENT FUNCTION IN UKRAINE

Problem setting. Under contemporary conditions special emphasis should be placed on the development of the legislative support of the banking investment function in Ukraine in terms of an economic crisis.

Recent research and publications analysis. The sense, realization forms, and the main regularities of a legal status of the National Bank of Ukraine were considered by V. L. Krotiuk. Legal particularities of the banking activity regulation in the process of a financial crisis were examined in works of S. V. Hlibko. Legal aspects of the banking investing in a form of foreign currency were researched by Ye. V. Karmanov.

Paper objective. The article objective is to consider the state of banking investment function legal support, the role of the NBU in the commercial bank investment activity development, and ways of the improvement of banking activity legal forms.

Paper main body. A state investment policy is a systematic and purposeful activity aimed at the creation and realization of a special algorithm of measures regarding the investment market development or its certain segments on the basis of formation of the respective normative and legal support of investment relationships, the application of essential measures of state regulation, and the direct participation of the state as an actor of these relationships that ground in a cohered model of such a market approved in the State program of investment development.

Conclusions of the research. The enhancement of efficient management of a banking investment activity is of considerably importance for providing further development of the investment activity and the economy of Ukraine on the whole.

Thus there is a need to mention a set of suggestions, which may enhance the banking investment activity efficiency:

– decrease of the tax burden on banks, especially in the field of long-term crediting of a real sector of the economy;

improvement of the investment risk insurance system of commercial banks in order to encourage them to long-term crediting.

Short Abstract for an article
DEVELOPMENT OF LEGISLATIVE SUPPORT
OF A BANKING INVESTMENT FUNCTION IN UKRAINE

Abstract. The author has considered the state of banking investment function legislative support and the role of the National Bank of Ukraine in providing a commercial bank investment activity. Ways of the banking investment activity efficiency enhancement have been suggested. The author has attempted to substantiate the necessity of further improvement of organizational and economic powers of the NBU in order to accentuate an issue of the prudential supervision independence.

Key words: banking economic competency, investment activity, banking investment function legislative support.

Є. В. ЧЕРЕПОВСЬКИЙ

здобувач кафедри господарського
права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: hp_nuau@mail.ru



**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ
ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті досліджуються питання державної підтримки суб'єктів господарювання із застосуванням відповідних організаційно-господарських механізмів. Аналізується перелік методів і форм, зокрема, державного стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств. Акцентується увага на тому, що їх систематизація дозволяє визначити з позиції комплексного підходу найбільш ефективні правові заходи, що забезпечують розвиток сучасного інноваційного виробництва.

Ключові слова: державна підтримка, суб'єкти організаційно-господарських повноважень, регулюючий вплив держави.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та загострення конкуренції на світових ринках, вдосконалення організаційно-господарського механізму державної підтримки розвитку промислових підприємств і створення сприятливого клімату для інвестицій в інновації стають об'єктивною умовою і потребою практики сучасного ринкового господарювання. Створення системи організаційно-господарського забезпечення господарської діяльності промислових підприємств викликано зростаючим значенням модифікації національної економіки, а також необхідністю підвищення рівня інноваційного потенціалу та інвестиційної активності суб'єктів господарювання, їх спонукання до більш активного використання інновацій у господарській діяльності.

У результаті впливу світової фінансово-економічної кризи значно скоротилася частка інвестицій у структурі капіталу в більшій частині галузей національної економіки, що призвело до зниження рівня інноваційного потенціалу, ускладнивши тим самим вихід суб'єктів господарювання на траєкторію стійкого економічного зростання. Однак у цій ситуації особливого значення набуває створення потужного стимулюючого організаційно-господарського механізму, як для розвитку нових форм внутрішньогосподарських відносин, так і для визначення напрямів та інструментів державної підтримки промислових підприємств, спрямованих на прискорений розвиток і зміцнення їх інноваційного потенціалу за визначальної ролі їх інноваційної активності. В цьому розумінні під державною підтримкою промислових підприємств як складової частини організаційно-господарського механізму слід розуміти сукупність організаційно-господарських заходів, що вживаються суб'єктами організаційно-господарських повноважень у сфері інноваційної політики щодо створення умов для стимулювання інноваційної та інвестиційної активності як суб'єктів публічного права, так і суб'єктів приватного права.

Саме в цій ситуації особливого значення набуває створення потужного стимулюючого організаційно-господарського механізму як для розвитку нових форм внутрішньогосподарських відносин, так і визначення напрямів та інструментів державної підтримки промислових підприємств, спрямованих на прискорений розвиток та зміцнення їх інноваційного потенціалу за визначальної ролі інноваційної активності суб'єктів господарювання. Під державною підтримкою інноваційного розвитку промислових підприємств як складовою частиною організаційно-господарського механізму слід розуміти сукупність організаційно-господарських повноважень, що вживаються цими суб'єктами, у сфері інноваційної політики щодо створення умов для стимулювання інноваційної активності як суб'єктів приватного права, так і суб'єктів публічного права.

Зазначене потребує здійснити масштабний моніторинг стосовно створення умов для стимулювання інноваційної активності суб'єктів публічного та приватного права, а також забезпечити їх відповідним правовим регулюючим стимулом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі теоретичні проблеми забезпечення діяльності суб'єктів публічного та/або приватного права та їх державної підтримки займають вагомe місце в роботах науковців-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименко, В. С. Щербини тощо. Однак організаційно-господарський механізм державної підтримки галузей національної економіки не став об'єктом комплексних наукових досліджень.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження особливостей і змісту державної підтримки промислових підприємств та суб'єктів господарювання в цілому.

Виклад основного матеріалу. Деякі науковці відокремлюють певні стимули для підвищення інноваційної активності промислових підприємств за рахунок застосування таких заходів державної підтримки: 1) коригування окремих стратегічних документів у сфері розвитку промислово-господарського комплексу; 2) вдосконалення законодавства у сфері забезпечення захисту інтелектуальної власності та залучення промислової інтелектуальної власності в господарський оборот; 3) модернізація технічних регламентів і стандартів у рамках адаптації законодавства України до законодавства ЄС, з метою усунення бар'єрів для технологічного переозброєння; 4) активізація діяльності інститутів інноваційного розвитку за рахунок підвищення ефективності використання існуючих і запуску нових механізмів державно-приватного партнерства; 5) вдосконалення виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури на базі державно-приватного партнерства з метою прискорення темпів комерціалізації передових технологій; 6) зниження системних ризиків суб'єктів господарювання шляхом диверсифікації джерел фінансування наукових досліджень, у тому числі за рахунок фінансової інноваційної інфраструктури, створеної за державної підтримки; 7) вдосконалення інформаційного середовища, що стосується розвитку системи інформування про існуючі пріоритети розвитку та державні програми підтримки інновацій, а також перспективні результати НДДКР; 8) створення системи стимулювання суб'єктів господарювання до вкладення коштів у підготовку кваліфікованих кадрів і фахівців; 9) запровадження та розвиток в існуючій податковій системі стимулюючих податкових пільг [1].

У рамках вищевикладених елементів регулюючого впливу держави особлива роль належить інституціональним перетворенням, спрямованим на створення і подальший розвиток виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури, що сприяє підвищенню матеріально-технічної бази.

У сучасній практиці застосовується великий перелік методів і форм державного стимулювання інноваційного розвитку промислових підприємств. Їх систематизація дозволяє визначити з позиції комплексного підходу найбільш ефективні правові заходи, що забезпечують розвиток сучасного інноваційного виробництва.

У рамках перерахованих елементів регулюючого впливу держави особлива роль належить інституціональним перетворенням, спрямованим на створення і подальший розвиток виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури, що сприяє підвищенню матеріально-технічної бази інноваційного потенціалу підприємств.

Як один із важливих заходів, спрямованих на вдосконалення організаційно-господарського механізму державної підтримки промислових підприємств, а, отже, підвищення ефективності їх функціонування в цілому, є створення

нової інституційної структури — технологічної платформи машинобудування як однієї з ефективних форм державно-приватного партнерства в структурі промислового виробництва. Під технологічною платформою машинобудування пропонується розуміти інституційне утворення взаємопов'язаних суб'єктів інноваційної сфери, об'єднаних загальним економічним інтересом, і єдиною довгостроковою стратегією розвитку галузі на принципах державно-приватного партнерства, з метою прискорення модернізаційного розвитку в умовах науково-технічної революції.

На сьогодні критичним фактором успіху вітчизняних суб'єктів господарювання на ринку є комерціалізація інноваційних технологій у зв'язку з недостатнім розвитком як самих елементів інфраструктури інноваційного процесу, так і зв'язків між ними. Одним із найбільш ефективних варіантів вирішення цієї проблеми могло б стати створення центрів трансферу технологій інкубаційних і технологічних майданчиків, які забезпечували б за запитами промислових підприємств надання повного комплексу послуг на основі державно-приватного партнерства (проведення інжинірингу, випробувань, включаючи сертифікаційні, організація дослідного виробництва, забезпечення патентної підтримки) щодо введення в комерційний оборот промислової інтелектуальної власності. Це дозволило б підприємствам: підвищити ефективність використання наявного інноваційного потенціалу; досягти значної економії часу і коштів на реалізацію інноваційних проектів [1].

Як свідчить проведений аналіз, методи і форми державного стимулювання та регулювання інноваційних процесів при переході на інноваційний шлях розвитку можуть бути різноманітними. При цьому вони повинні взаємно доповнювати один одного, вписуючись у загальну систему вирішення завдань інноваційної політики, і супроводжуватися роз'яснювальною роботою та іншими заходами морально-психологічного характеру. Важливо, щоб підсумком такої роботи стало усвідомлення бізнес-спільнотою необхідності модернізації національної економіки на новітній технологічній базі.

Серед основних причин, що обмежують розвиток інноваційного потенціалу промислових підприємств, слід відокремити: 1) незадовільний стан макроекономічного середовища і відсутність обґрунтованої єдиної державної стратегії промислового розвитку; 2) значний розрив між оптимальним (для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу) і фактичним рівнем інноваційних витрат, який ще більше посилюється в результаті фінансово-економічної кризи; 3) низький внутрішній попит на інновації через нестачу інвестицій і власних фінансових коштів, неприйнятних умов кредитування [2].

У зв'язку з цим особливого значення набуває вектор державної підтримки промислових підприємств, у тому числі на основі принципів державно-приватного партнерства, спрямований на розвиток і зміцнення їх інноваційного

потенціалу за рахунок оновлення та модернізації виробництва і широкого впровадження нових технологій за визначальної ролі інноваційної активності підприємств.

Отже, державна підтримка підприємництва являє собою свідоме створення економічних і правових умов, стимулів для розвитку бізнесу, а також вкладення в нього матеріальних і фінансових ресурсів на пільгових умовах. Ці цілі досягаються, якщо держава стимулює зміни в суспільній свідомості, орієнтує її на життєві інтереси і цінності середнього класу, формує позитивне ставлення різних верств і груп населення до підприємницької діяльності, причому не тільки як до джерела задоволення потреби в продуктах і послугах, але і як до можливого життєвого шляху. Необхідно допомогти громадянам зробити свідомий вибір — стати підприємцем або залишитися найманим працівником, інвестувати кошти у виробництво або використовувати їх для особистого споживання.

Особливе значення для підприємництва має податкова політика держави, яка покликана сприяти збільшенню виробництва товарів і послуг та формуванню на цій основі централізованих фондів фінансових ресурсів, насамперед державного бюджету. При переході до ринкової економіки податкова політика повинна стимулювати ефективні форми господарювання, створювати умови для залучення іноземних інвестицій та кредитних ресурсів, підвищення рівня виробництва і його рентабельності. Зазвичай оподаткування виконує стимулюючу та контрольну функції.

Однак, на жаль, податкова політика відрізняється недостатньою гнучкістю, складністю податків, надмірною жорсткістю і централізацією. Особливої шкоди завдає її конфіскаційний і фіскальний характер.

При цьому механізм регулюючого впливу держави на господарську діяльність ґрунтується насамперед на необхідній взаємозалежності між двома сторонами суспільного виробництва. Це відповідність виробничих відносин характеру і рівню продуктивних сил, що діє на всіх щаблях історичного розвитку суспільства і визначає основні цілі механізму регулювання економіки. Щоб прискорити соціально-економічний прогрес суспільства, необхідно постійно вдосконалювати виробничі відносини, підтримувати їх стійку відповідність, які продуктивним силам динамічно розвиваються, для того, щоб не допускати застою в розвитку виробництва, своєчасно виявляти і вирішувати суперечності, що між ними виникають.

Крім того, механізм регулюючого впливу держави на господарську діяльність відображає необхідні внутрішні зв'язки між явищами і процесами економічного життя суспільства. Особливість механізму регулюючого впливу держави на господарську діяльність виявляється в тому, що його застосування вимагає досягнення цілей розвитку національної економіки.

Основними елементами господарського механізму є ринкове саморегулювання та регулюючий вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання. Ринкове саморегулювання сьогодні здійснюється через механізм вільної конкуренції, тобто конкуренції, на яку не впливають монополії, держава в особі державних органів лише здійснює нагляд за дотриманням конкурентної політики держави.

Проте однією з базових засад моделювання будь-яких правових конструкцій є систематика ринкових відносин. Виходячи із товарно-грошової природи відносин у сфері господарювання можна стверджувати, що компонент ринкової саморегуляції у сфері господарювання в системі відповідних відносин може і має бути присутнім. Тож виникає запитання про архітектуру ринкового саморегулювання у сфері промислового виробництва та можливостей правовими засобами зафіксувати її складові й здатність динамічно функціонувати.

Моделюючи конструкції правової форми існування та розвитку відносин у сфері промислового виробництва слід тримати в полі зору основні структурні елементи ринку, що мають бути екстрапольовані на сферу промислового виробництва. Так, до основних елементів промислового виробництва належить пропозиція промислового виробництва. Роль держави полягає у різнохарактерних зусиллях щодо формування, консолідації та стимулювання такої пропозиції як за рахунок вітчизняних потужностей, так і за рахунок залучених інвестицій в економіку України.

Наступним елементом промислового виробництва ринку є ринковий попит.

Головним завданням промислової політики в цьому сегменті є формування за рахунок правових та організаційних заходів реального попиту серед національних суб'єктів господарювання на залучення інвестицій. Кінцевим результатом такого залучення має стати випуск продуктів промислового виробництва. В цьому контексті «промисловий попит» корисно диференціювати на дві категорії, що мають значення самостійних об'єктів промислової політики.

Регулюючий вплив держави на діяльність суб'єктів господарювання можна визначити як діяльність держави в особі її органів, що спрямована на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів впливу на господарські відносини та поведінку суб'єктів господарювання. Підставою такого регулюючого впливу є необхідність забезпечення реалізації та охорони публічних (державних і суспільних) інтересів. Зазначений регулюючий вплив держави в особі її органів на діяльність суб'єктів господарювання має бути збалансованим. Співвідношення публічних і приватних інтересів при здійсненні державного регулювання господарської діяльності має виявлятися у такому державному впливі, яке надає можливість суб'єктам господарюван-

ня ефективно розвиватися, і при цьому забезпечує необхідні публічні потреби та інтереси. Механізм регулюючого впливу держави в особі її органів характеризується певними особливостями: регулюючий вплив та його механізм є складовою соціального регулювання; є певною системою взаємодіючих між собою елементів, серед яких виділяють правові засоби (норми, суб'єктивні права та юридичні обов'язки тощо), способи (дозволи, заборони і зобов'язання) та форми (дотримання, виконання і використання); він забезпечує регулювання суспільних відносин, тобто є динамічною частиною правової системи; механізм регулюючого впливу має цілеспрямований та результативний характер. При цьому, як підкреслює В. С. Щербина, важливе місце серед учасників відносин у сфері господарювання посідають органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією. Для реалізації останньої вони наділяються відповідними організаційно-господарськими повноваженнями, що дає підстави вважати їх суб'єктами організаційно-господарських повноважень [3, с. 46]. Держава реалізує право державної власності у державному секторі економіки через систему організаційно-господарських повноважень відповідних органів управління, у комунальному секторі економіки управління здійснюється через систему організаційно-господарських повноважень територіальних громад [4, с. 92]. Хоча всі рівні організації господарської діяльності необхідні, доповнює О. М. Вінник, проте державний має особливе значення, що зумовлене роллю держави в суспільному житті. Заінтересованість держави в чіткій організації господарського життя зумовлена наявністю у неї на праві власності значного масиву майна, що вимагає від держави забезпечення управління державним сектором економіки [5, с. 76]. Отже, реалії життя, як наголошує В. М. Симоненко, швидко й переконливо показують, що ринкова економіка не може бути повністю некерованою, оскільки в такому випадку втрачаються організаційні механізми, які забезпечують об'єднання економічних суб'єктів країни в цілісну економічну систему [6]. На виконання цієї тези, згідно з ч. 7 ст. 22 ГК України, держава застосовує до суб'єктів господарювання у державному секторі економіки усі засоби державного регулювання господарської діяльності, враховуючи особливості правового статусу цих суб'єктів. Саме тому однією з важливих форм забезпечення реалізації економічної політики держави є здійснення державного управління народногосподарським комплексом. Його зміст, як і зміст управління у будь-якій сфері, розкривається через зміст і характер функцій, що реалізуються у процесі такої діяльності. Враховуючи спорідненість управління та регулювання як засобів впливу, слід звернути увагу на те, що у більшості монографічних досліджень, присвячених проблемам державного управління, об'єктами останнього визнавались лише окремі елементи або групи, тобто фактично об'єкт розумівся вузько. У той же час детально

розглядалися процеси взаємозв'язків органів, що здійснювали вплив, та об'єктів, які його потребували, динамізм суспільних процесів, на підставі яких моделювались відносини конкретних об'єктів та суб'єктів тощо. Тому дослідження об'єкта у вузькому розумінні не зовсім виправдані.

Розглядаючи суб'єктивний критерій, потрібно зазначити на можливість його розгляду як у широкому, так і вузькому розумінні. У широкому суб'єктом слід визнати державу в цілому як Інститут політичної системи суспільства. Це зумовлюється тим, що жоден об'єкт, який підлягає регулюючому впливу, повністю і всеохоплююче не сприймає зазначений вплив тільки якимось окремим органом управління або їх сукупністю. Отже, суб'єктом державного управління виступає насамперед держава як політична система. Суб'єктами державного регулювання у вузькому розумінні доцільно визнати систему державних органів. Наприклад, В. С. Щербина вважає господарську компетенцію кваліфікуючою ознакою органів державної влади та місцевого самоврядування як учасників відносин у сфері господарювання [3, с. 24–25]. А з прийняттям Конституції України стан справ суттєво змінився, за територіальними громадами було визнано (ч. 1 ст. 142 Конституції України) право власності на комунальне майно, і в українському законодавстві розпочалося формування нової системи управління об'єктами комунальної власності. У регіонах було вирішено питання взаємодії між зазначеними структурами, яке здійснюється на підставі законів України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації». Крім того, за критерієм характеру здійснюваної діяльності виокремлюють таких суб'єктів господарського права, які здійснюють керівництво господарською діяльністю, в тому числі її організацію. До них, зокрема, належать господарські міністерства та відомства, органи місцевого самоврядування та їх виконкоми тощо.

Характеристика об'єкта організаційно-господарських правовідносин ґрунтується на моністичному підході, який виходить з того, що об'єктом правовідносин можуть бути тільки вчинки, діяння суб'єктів, їхня поведінка, тобто фактичні суспільні відносини, оскільки тільки вони здатні реагувати на дію права, на вплив правовідносин. Ураховуючи зв'язок організаційно-господарських правовідносин з господарською діяльністю в цілому, а не тільки з її організаційною стороною, можна вважати, що загальним об'єктом цих правовідносин є в цілому процес організації та здійснення господарської діяльності. Груповим (родовим) об'єктом окремих груп таких правовідносин виступають конкретні види господарсько-управлінської діяльності. Безпосереднім об'єктом окремих організаційно-господарських правовідносин є конкретні відносини з організації, управління або регулювання господарської діяльності, фактичні дії, реальна поведінка його учасників. За суб'єктною спрямованістю залежно від характеру і змісту окремих організаційно-господарських

правовідносин їх об'єктами можуть виступати або правова поведінка зобов'язаного суб'єкта, що в цілому характерно для зобов'язальних правовідносин, або власна поведінка управненого суб'єкта, яка також, як правило, поєднується з відповідною поведінкою контрагента [7].

Висновок. Формування цілісної системи державної підтримки підприємництва є складним та тривалим процесом, в основі якого лежать: 1) законодавча і нормативна база, що визначає специфічні умови діяльності суб'єктів підприємництва, яка регулює форми і методи його підтримки та процедури прийняття рішення; 2) правозастосовні механізми, що гарантують дотримання законності і рівноправність представників малого підприємництва у відносинах із суб'єктами організаційно-господарських повноважень; 3) забезпечення безпеки та захисту суб'єктів господарювання; 4) система спеціалізованих інститутів, що забезпечують розробку і реалізацію державної політики щодо підтримки підприємництва (суб'єкти організаційно-господарських повноважень в особі органів державної виконавчої влади, місцевого самоврядування та виробничих і громадських об'єднань, саморегульованих організацій тощо); 5) державні програми, програми соціально-економічного розвитку регіонів, що визначають реструктуризацію промисловості та інвестиції в галузевий і регіональний розвиток тощо; 6) ресурсне (виробничі площі, земельні ділянки, обладнання) та фінансове забезпечення (у тому числі бюджетні асигнування), необхідне для реалізації заходів підтримки підприємництва, поряд зі створенням умов і механізмів для залучення приватних вітчизняних та іноземних інвестицій, а також радикальним удосконаленням податкової системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Молчанов А. Б. Совершенствование организационно-хозяйственного механизма государственной поддержки развития инновационного потенциала российских промышленных предприятий / А. Б. Молчанов // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 4. – С. 24–27.
2. Молчанов А. Б. Государственно-частное партнерство как фактор повышения инновационного потенциала российских промышленных предприятий / А. Б. Молчанов // Креатив. экономика. – 2010. – № 11 (47). – С. 117–122.
3. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права [Текст] : монографія / В. С. Щербина. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 264 с.
4. Щербина В. С. Господарське право [Текст] : підручник / В. С. Щербина. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Юрінком Інтер, 2005. – 592 с.
5. Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [О. М. Вінник]. – [2-ге вид. змін. та допов.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 766 с.
6. Симоненко В. М. Держава і ринок: Шляхи партнерства / В. М. Симоненко // Економіка України. – 2007. – № 1(542). – С. 71–77.

7. Віхров О. П. Організаційно-господарські правовідносини : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарське-процесуальне право» / О. П. Віхров. – Донецьк, 2009. – 35 с.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. М. Пашков, Полтавський юридичний інститут Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. M. Pashkov, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Poltava Law Institute of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Е. В. ЧЕРЕПОВСКИЙ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследуются вопросы государственной поддержки субъектов хозяйствования с применением соответствующих организационно-хозяйственных механизмов. Анализируется перечень методов и форм государственного стимулирования инновационного развития промышленных предприятий. Акцентируется внимание на том, что их систематизация позволяет определить с позиции комплексного подхода наиболее эффективные правовые меры, обеспечивающие развитие современного инновационного производства.

Ключевые слова: государственная поддержка, субъекты организационно-хозяйственных полномочий, регулирующее влияние государства.

YE. V. CHEREPOVSKYI

postgraduate of Economic Law Department, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

AN ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STATE SUPPORT OF INDUSTRIAL COMPANIES

Problem setting. Under conditions of globalization and escalation of competition in the world markets the improvement of an organizational and economic mechanism of the state support of industrial company development and the creation of a conducive climate for investments in innovations are required and needed by the contemporary market practice.

Recent research and publications analysis. Important scientific issues of the activity regulation and the state support of subjects of law are significantly examined in papers of scientists-economists, among which are O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, and V. S. Shcherbyna. Nevertheless, the organizational and economic mechanism of state support of national economy branches is not subject to complex scientific researches.

Paper objective. The paper objective is to research peculiarities and the content of the state support of business entities.

Paper main body. Nowadays, there is a wide range of methods and forms of the state stimulation of the innovative development of industrial companies. The systematization of the methods enables to determine the most effective legal measures providing the development of the modern innovative production from the standpoint of a complex approach.

Within elements of the state regulative impact institutional transformations, which are aimed at the creation and the further development of a production and technical innovative infrastructure conducing to the enhancement of the material and technical basis of the company innovative potential, are of special importance.

Conclusions of the research. The basis of the formation of a single system of the entrepreneurship state support contains: 1) legislative and normative frameworks determining specific conditions of a business entity activity; 2) law-enforcing mechanisms, which guarantee the adherence to lawfulness and equality of rights of business entities; 3) security and protection of business entities; 4) a system of specialized institutes providing the development and the application of a state policy on the entrepreneurship support; 5) state programs, programs of the social and economic development of regions, which stipulate the restructurization of the industry and investments in the branch and regional development; 6) resource and financial provision being essential for the application of entrepreneurship support measures accompanied by the creation of conditions and mechanisms for the engagement of private and domestic investments and the radical improvement of a tax system.

Short Abstract for an article

AN ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF STATE SUPPORT OF INDUSTRIAL COMPANIES

Abstract. The article is dedicated to the research of issues of the state support of business entities on the basis of respective organizational and economic mechanisms. The author analyzes a list of methods and forms of the state stimulation of the innovative development of industrial companies. The article emphasizes that the systematization of the methods enables to determine the most effective legal measures providing the development of the modern innovative production from the standpoint of a complex approach.

Key words: state support, bodies of organizational and economic authority, state regulative impact.

УДК 346.22:332

Т. І. ШВИДКА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: tazik0009@mail.ru



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу господарсько-правових засобів впливу на зростання конкурентоспроможності національної економіки. Засоби підвищення конкурентоспроможності повинні бути диференційовані, адже завдяки цьому можна вести мову про детальне і предметне розроблення системи господарсько-правових засобів та механізмів впливу держави на відповідну властивість національної економічної системи.

Ключові слова: конкурентоздатність, господарсько-правове забезпечення зростання конкурентоздатності, економічна політика держави, господарсько-правові засоби підвищення конкурентоздатності.

Постановка проблеми. З'ясування можливостей держави впливати на відповідні відносини саме господарсько-правовими засобами вимагають розбудови цілісної концепції функціонування відповідного напрямку господарсько-правової політики, включаючи визнання його об'єктів, засобів, форм реалізації, індикаторів, ефективності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що в різні часи питаннями конкурентоспроможності займалися такі провідні вчені-економісти, як Ф. Котлер, К. Ісікава, А. Бранденбургер, М. Портер та інші. Серед вітчизняних досліджень у цій сфері потрібно виділити таких вчених, як В. Александрова, Я. Базилюк, Ю. Бажала, Я. Жаліло, І. Крючкова, Н. Ба-

гацька, І. Путь, Н. Тарнавська та ін. Але, незважаючи на високу актуальність теми, господарсько-правові аспекти проблеми забезпечення конкурентоздатності не отримали в наукових дослідженнях необхідної уваги.

Формулювання цілей. Стан конкурентоздатності національної економіки, вітчизняних підприємств та товарів і послуг, що ними виробляються, як основна властивість, яка повинна стати одним із головних об'єктів державної економічної політики. Проблема конкурентоздатності потребує її законодавчої фіксації в усіх її сутнісних виявах. Потребує напрацювання система господарсько-правових засобів, що безпосередньо впливають на зростання конкурентоздатності національних виробництв — суб'єктів господарювання та товарів і послуг вітчизняних товаровиробників.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення конкурентоздатності національної економіки, національних суб'єктів господарювання та відповідних товарів і послуг є ключовою метою економічної політики держави, її організаційного, ресурсного, правового, інформаційного впливу на сферу господарювання. Особливого значення в цьому сенсі набуває створення цілісного правового механізму, що об'єднав би найбільш ефективні господарсько-правові засоби такого впливу. Особливістю господарсько-правового впливу на забезпечення конкурентоздатності національної економіки є поєднання загальнообов'язкових, координаційних, організаційних, контрольних та інших організаційно-господарських засобів, спрямованих на забезпечення відповідних факторів виробництва, що базується насамперед на державному регулюванні відносин у цій сфері.

Показники конкурентоздатності як необхідні елементи змісту і спрямованості економічної політики держави мають у своїй генезі результати структурно-галузевої, інвестиційної, інноваційної, зовнішньоекономічної, грошово-кредитної, амортизаційної та інших її напрямів. У цьому контексті необхідно визначити, що в інструментальному сенсі лівова частка засобів впливу на економічні процеси припадає саме на господарсько-правові засоби державного регулювання господарської діяльності. Стаття 12 ГК України визначає, що держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного і соціального розвитку застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності [1]. До основних засобів належать державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій цільових інновацій та субсидій [1]. Однак, на думку Д. В. Задихайла, чинне законодавство України не містить цілісного механізму державного регулювання ринкових економічних відносин. Дійсно, окремі засоби такого регулювання та відповідні меха-

нізми їх застосування врегульовані в окремих законах України, але системного органічного механізму, що був би ефективним, мінімізував можливості зловживання правом та корупційними діями, сьогодні не існує [2].

Конкурентоздатність — це ключове інтеграційне завдання економічної політики держави, стрижень будь-яких державних програм економічного розвитку. Стан конкурентоспроможності національної економіки має стати ключовим синтетичним об'єктом макроекономічної та господарсько-правової політики держави і має отримати в ній структурну фіксацію як обов'язковий компонент програмних документів держави шляхом визначення в них відповідної мети та завдань, кола правових засобів і механізмів, що мають бути застосовані, переліку правових джерел їх закріплення, а також визначення комплексу статистичних показників, необхідних для оцінки ефективності реалізації названої політики та державних програм. Проблема зростання конкурентоздатності включена до деяких державних цільових програм та концепції державних програм. Слід однак зазначити, що кожна з них має власне спрямування, а конкурентоздатність як ключова властивість національної економіки і як основний критерій ефективного впливу держави на економічні відносини має фрагментарне забезпечення.

Основними формами державного планування господарської діяльності є Державна програма економічного та соціального розвитку України, Державний бюджет України, а також інші державні програми з питань економічного і соціального розвитку, порядок розробки, завдання та реалізація яких визначаються Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. № 1602-III [3]. Проблема, як уявляється, полягає у відсутності у класифікації державних програм, передбачених зазначеним вище Законом, окремого типу програм економічного розвитку, спрямованих саме на підвищення конкурентоздатності національної економіки, національного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів та послуг.

Однак одним із пріоритетних обов'язків держави є усвідомлення розмежування і взаємодії приватноправових і публічно-правових засад регулювання відносин щодо забезпечення конкурентоздатності національної економіки. У цьому контексті заслуговують на увагу функціональні зобов'язання Кабінету Міністрів України, передбачені ст. 116 Конституції України щодо розробки і здійснення загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і культурного розвитку України [1]. Серед основних напрямів економічної політики держави (ст. 10 ГК України) законодавець регламентує, що антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення виявів

дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки [1].

Аналіз чинного законодавства дозволяє зробити висновок про відсутність довгострокових, стратегічних програм економічного розвитку. Цей недолік законодавчого забезпечення прогностичної та програмної діяльності держави пояснюється зокрема і тим, що кожен уряд, приймаючи ту чи іншу програму економічного розвитку на рік, фактично не несе відповідальності за наслідки своєї діяльності, ставлячи під загрозу саме існування цілісної та послідовної економічної політики у вітчизняній сфері. А отже, програма підвищення конкурентоспроможності повинна мати довгостроковий характер, адже передбачає зміни у складі основних фондів, кваліфікації працівників, освоєнні нової товарної номенклатури тощо.

Зрозуміло, що виникає необхідність розбудови цілісної системи організаційних, фінансових, правових та інших засобів впливу держави на зростання рівня конкурентоздатності національної економіки та необхідність створення універсального базового правового понятійного апарату документів відповідної державної політики, змісту господарсько-правового забезпечення механізмів оцінки діяльності відповідальних за це органів держави.

Господарсько-правові засоби регулювання господарської діяльності і, зокрема, організаційно-господарського впливу на господарську діяльність мають бути сфокусовані на кінцеву мету — забезпечення ефективного господарювання шляхом виробництва висококонкурентоздатних товарів та послуг.

Господарсько-правові засоби забезпечення зростання конкурентоздатності повинні бути диференційовані залежно від різних критеріїв. Найпоширенішою є диференціація залежно від рівнів її реалізації на конкурентоздатність національної економіки; конкурентоздатність галузей, кластерів; конкурентоздатність товаровиробників; конкурентоздатність товарів та послуг.

Саме диференціація об'єктів конкурентоздатності має дозволити створити необхідну концепцію конкурентоздатності національної економіки, сформулювати відповідну політику держави та забезпечити її детальну розробленою системою державних цільових програм та нормативно-правових джерел, що запроваджували б адресне застосування необхідних господарсько-правових засобів.

Механізм господарсько-правового впливу на процеси зростання конкурентоздатності результатів господарської діяльності суб'єктів господарювання за об'єктним критерієм на мікроекономічному рівні має бути сфокусовано на зниженні трансформаційних та трансакційних витрат; сприянні залученню додаткових інвестицій у виробництво конкурентоздатної продукції для зрос-

тання її обсягів та серійності й стимулюванні процесів підвищення якості товарів та послуг суб'єктів господарювання.

Зниження трансакційних витрат відбувається за рахунок дерегуляції організаційно-господарських відносин, зокрема через зниження податкового тиску, спрощення механізмів оподаткування та надання правових гарантій забезпечення прав власності та корпоративних прав, а також за рахунок спрощення дозвільних процедур.

Зниження трансформаційних витрат відбувається шляхом запровадження інновацій у виробничий процес, що в кінцевому результаті зменшують собівартість продукції за рахунок зниження вартості сировини, матеріалів, енергії та вартості технологічних трансформацій у виробничому процесі, а також шляхом впливу на зниження кон'юнктурно-цінових факторів виробничого процесу.

Так, конкурентоспроможність на мікрорівні виявляє себе насамперед на рівні окремих товарів та послуг. Адже для споживача на перший план виходять такі властивості товару, як його ціна та якість.

Якість продукції, зазначає М. М. Кузьміна, виступає визначальним фактором соціальної, екологічної, структурно-галузевої, зовнішньоекономічної політики держави. З одного боку, виробництво якісної продукції визначає рівень життя населення країни, здоров'я нації та безпеки навколишнього середовища. З другого боку, це можливість прискорення темпів економічного розвитку та підвищення ролі держави на міжнародному рівні [4].

Що стосується кон'юнктурно-цінових факторів, то слід зазначити, що вартісний аспект зростання конкурентоздатності складається з цілої низки передумов. До таких належать, наприклад, вартість сировини, вартість транспортних перевезень (залізничним або трубопровідним транспортом) тощо. Таким чином держава, що має цінові важелі впливу на вітизняні природні ресурси або рівень тарифів на перевезення вантажів, які здійснюються, наприклад, державним монополістом «Укрзалізницею», може впливати на собівартість конкретних товаровиробників, і таким чином впливати на рівень її конкурентоздатності.

У свою чергу власне цінові умови можуть впливати на конкурентоспроможність не тільки в абсолютній формі — через грошову вартість товару, але й умовами придбання товару (наприклад, шляхом надання кредиту тощо), а також умовами його споживання (наприклад, шляхом здійснення технічного обслуговування тощо). Слід зазначити, що конкурентоспроможність суб'єкта господарювання визначається не тільки об'єктивними ціновими та якісними параметрами продукції, що ним виробляється, безвідносно отримала вона правову кваліфікацію як інноваційна чи ні. Надзвичайно важливими

є фактори організації експорту, включаючи збутові можливості на зарубіжних ринках. Із правової точки зору в цьому плані важливими є державні програми підтримки експортерів (що звичайно не можуть суперечити вимогам СОТ), законодавче регулювання інвестування з України щодо створення дочірніх збутових підприємств або філій.

На макроекономічному рівні механізм господарсько-правового впливу на зростання конкурентоздатності національної економіки має бути спрямований на: забезпечення режиму реальної економічної конкуренції товаровиробників на національному ринку; використання монетарних засобів валютної політики держави з метою стимулювання експорту товарів та послуг з України; здійснення міжнародно-правових заходів України щодо отримання зовнішньоекономічних експортних преференцій шляхом приєднання до зон вільної торгівлі в межах СОТ.

Держава впливає на ціновий чинник конкурентоздатності, в тому числі завдяки використанню монетарних засобів. У зв'язку зі вступом України, як і більшості інших країн до СОТ, суттєво знижені можливості держав здійснювати державну підтримку національним товаровиробникам, і таким чином впливати на зниження собівартості відповідних товарів та послуг. В цих умовах держави акцентують власну економічну політику на використанні монетарних засобів державного регулювання. Зокрема, шляхом цілеспрямованого впливу на курс національної валюти стосовно валют країн, куди продукти переважно експортуються.

Знижуючи курс національної валюти порівняно з доларом США або євро, фактично створюється можливість її здешевлення на іноземних ринках. Ці засоби найбільш активно використовують Китай та інші країни, що проводять агресивну економічну політику.

Серед основних господарсько-правових засобів забезпечення підвищення конкурентоздатності національної економіки та вітчизняних суб'єктів господарювання можна зазначити: 1) державні цільові програми; 2) державні замовлення з метою стимулювання виробництва інноваційної, конкурентоспроможної продукції; 3) державні закупівлі інноваційної конкурентоспроможної продукції; 4) засоби технічного регулювання; 5) імпорт державою новітніх технологій з наступною передачею прав на їх використання суб'єктами господарювання державного та недержавного секторів національної економіки; 6) державна підтримка національних суб'єктів господарювання, що реалізують інвестиційно-інноваційні проекти у сфері виробництва конкурентоспроможної продукції шляхом запровадження: а) регресивного оподаткування прибутку, отриманого від реалізації конкурентоспроможної продукції; б) податкового імунітету щодо операцій з увезення на митну територію України обладнання та устаткування для забезпечення інноваційних та кон-

курентоспроможних виробництв; в) державного страхування комерційних ризиків у сфері виробництва, особливо перспективних конкурентоздатних видів товарів та послуг тощо; г) використання конструкції договорів про державно-приватне партнерство щодо реалізації масштабних інвестиційно-інноваційних проектів для створення адресних спеціальних режимів господарювання у сфері виробництва інноваційної конкурентоспроможної продукції; д) заходів дерегуляції організаційно-господарського забезпечення виробничої, будівельної, науково-технічної та інших видів діяльності у сфері господарювання; е) спеціальних режимів господарювання у сфері виробництва інноваційної конкурентоспроможної продукції, в межах яких зазначене коло господарсько-правових засобів забезпечення конкурентоздатності застосовується шляхом цільового та диференційованого підходу до їх компонування.

Слід звернути увагу на пропозицію вчених А. Савченко та Н. Москалюка щодо впровадження регресивного оподаткування, яке передбачає зниження податкової ставки в міру зростання податкової бази. Механізм регресивного оподаткування, його ефективність залежать від оптимальності визначення формули співвідношення між темпами зниження податкової ставки і темпами зростання податкової бази [5].

Як зазначає В. І. Кухар, не можна формувати загальний універсальний жорсткий механізм оподаткування для усієї економічної діяльності як такої. Це створює підприємствам передумови для самостійного зниження податкової ставки, тобто не за встановленою державною статистичною шкалою, а залежно від темпів зростання прибутку, який є результатом зростання реалізації продукції, що отримала відповідну кваліфікацію як інноваційна або конкурентоздатна [6].

Отже, завдяки механізму регресивного оподаткування суб'єкт господарювання безпосередньо стимулюється до зростання обсягів виробництва та реалізації відповідної конкурентоспроможної продукції, а також до реінвестування звільненої від оподаткування частини прибутку у виробництві продукції та у розширене відтворення виробництва конкурентоспроможної продукції.

Звичайно, що деталізація механізму регресивного оподаткування є предметом вивчення фінансово-правової науки, але тема підвищення конкурентоспроможності зачіпає не тільки господарсько-правові аспекти, але й інші напрями економічної політики держави, у тому числі структурно-галузевої, інвестиційної, інноваційної, зовнішньоекономічної, грошово-кредитної, амортизаційної та інших її напрямів.

Дійсно, безперечною є роль інновацій у справі підвищення або забезпечення конкурентоздатності окремих товарів та послуг. Однак як на мікрорівні, так і на макрорівні розглядуваної проблеми інноваційний компонент є лише

одним із цілої низки властивих факторів. Адже конкурентоздатність товарів та послуг може бути забезпеченою на певний період і поза інноваційними засобами, що сприяють зниженню трансформаційних витрат суб'єкта господарювання. До таких можна віднести і засоби податкової політики, зокрема регресивного оподаткування, що пропонується, засоби грошової політики, що підвищують конкурентоздатність експорту української продукції, засоби дерегуляції законодавчого забезпечення господарської діяльності тощо. Однак у стратегічному сенсі дійсне тільки підвищення технологічного рівня вітчизняної виробничої бази може забезпечити стійкий характер національної економічної конкурентоздатності.

Таким чином, проблема полягає в застосуванні системи господарсько-правових засобів, що мають впливати на комплекс факторів забезпечення конкурентоздатності. Адже впровадження інновацій, якщо їх розглядати автономно, супроводжується надвисокими виробничими ризиками, а також важкими інвестиційними навантаженнями, які мають бути компенсовані відповідними засобами організаційно-господарського впливу для ефективної кінцевої реалізації таких інноваційних проектів.

Висновки. Отже, ми перерахували так би мовити «арсенал» господарсько-правових механізмів, що можуть бути ефективними для впливу на суб'єктів господарювання з метою стимулювання їх активності до зниження собівартості продукції, запровадження інновацій, інвестування у конкурентоспроможні види виробництва тощо. Але конкретну компоновку цих засобів або механізмів слід здійснювати лише під конкретне завдання економічної політики, формуючи при цьому спеціальні правові режими господарювання щодо виробництва тієї чи іншої конкретної конкурентоспроможної продукції.

По-перше, створити універсальний системний комплекс правових засобів забезпечення конкурентоздатності можливо лише для національної економіки як такої. На усіх інших рівнях — об'єктах відповідної політики держави можуть створюватись лише власні конфігурації використання названих засобів. Для економіки як такої доцільно вказані засоби розділити на дві великі групи: засоби макроекономічного регулювання та засоби безпосереднього впливу на суб'єктів господарювання.

По-друге, систематика таких засобів передбачає її розподіл на групи, що знижують як трансформаційні, так і трансакційні витрати.

По-третє, такі засоби можуть класифікуватись за ознакою фази процесу господарської діяльності, зокрема, інвестування, виробництва та реалізації, в тому числі експорту. Кожна з них передбачає власну систему засобів, що мають забезпечити конкурентну ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України : від 16 січ. 2003 р. № 436-IV // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
2. Задихайло Д. В. Державне регулювання ринкових відносин як актуальна юридична проблема / Д. В. Задихайло // Укр. комерцій. право. – 2005. – № 6. – С. 18–29.
3. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23 берез. 2000 р. № 1602-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195.
4. Кузьміна М. М. Господарсько-правові засоби забезпечення якості продукції : монографія / М. М. Кузьміна ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Харків : ФІНН, 2010. – 184 с.
5. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. № 254 к/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
6. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. / Василь Іванович Кухар ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого ; наук. кер. Д. В. Задихайло. – Харків, 2008. – 198 с.
7. Савченко А. Податок на прибуток підприємств як інструмент інвестиційної політики держави / А. Савченко, Н. Москалюк // Економіка України. – № 3. – 2003. – С. 21–32.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, доцент В. С. Мілаш, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — V. S. Milash, Doctor of Legal Sciences, associate professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Т. И. ШВЫДКАЯ

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА
ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Статья посвящена анализу хозяйственно-правовых средств воздействия на рост конкурентоспособности национальной экономики. Средства повышения конкурентоспособности должны быть дифференцированы, поскольку именно с помощью этого можно говорить о детальной и предметной разработке системы хозяйственно-право-

вых средств и механизмов воздействия государства на соответствующее свойство национальной экономической системы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, хозяйственно-правовое обеспечение роста конкурентоспособности, экономическая политика государства, хозяйственно-правовые средства повышения конкурентоспособности.

T. I. SHVIDKA

PhD. in Law, assistant of the department of Economic Law National Law University, Yaroslav the Wise, Kharkiv

ECONOMIC AND LEGAL MEANS TO ENSURE COMPETITIVENESS NATIONAL ECONOMY

Problem setting. The paper is devoted to the analysis of the economic and legal means of the influence on the growth of competitiveness of the national economy. Elucidation the capacity of the state influences on the appropriate relations, especially economic and legal means require the development of a holistic concept of functioning relevant field of economic and legal policy, including its recognition of objects, tools, forms of implementation, indicators, efficiency and so on.

Recent research and publications analysis. The issue of competitiveness analyzes V. Alexandrov, J. Bazyliuk, J. Zhalilo, I. Kryuchkov, N. Bagatskaya, J. Way, N. Tarnavska and others.

Paper objective. The article aims to study the economic and legal measures that directly affect the growth of competitiveness of domestic industries.

Paper main body. The state of the competitiveness of the national economy, local businesses and the goods and services they produced, as a basic feature that should be one of the main objects of economic policy. A problem of the competitiveness requires a legislative fixing it in all its essential forms, requires working out on a system of economic and legal means to directly influence on the growth of the competitiveness of the national industries — business entities and the goods and services of domestic producers.

Ensuring the competitiveness of the national economy, national entities and related goods and services is a main aim of economic policy, its organizational, resource, legal and informational influence on the scope of management. The particular importance in this regard has the creation of an integrated legal mechanism that would join the most effective economic and legal means to influence them.

The economic and legal regulations of economic activities should be focused on the ultimate goal — to ensure effective management by producing highly competitive products and services.

Economic and legal means of providing the growth of competitiveness should be differentiated according to various criteria. The most common is the differentiation depend-

ing on the level of its implementation on the competitiveness of the national economy; competitive industries, clusters; competitiveness of producers; competitive products and services.

The mechanism of the economic and legal implications on the growth of the competitiveness of the results of the business entities for the object at the microeconomic level criteria should be focused on reducing the transformation and transaction costs; promote sustainable investment in additional production of competitive products to increase its volume and serial stimulating and enhancing the quality of goods and services entities.

Conclusions of the research. In the paper the author defines a range of basic state-legal means of improving the increasing of the competitiveness of the national economy and national entities, such as the state targeted programs; public procurement with the aim to stimulate the production of innovative and competitive products; public procurement of innovative and competitive products; means of technical regulation; the state import of new technologies; state support for national entities that implement investment and innovation projects in the production of competitive products by introducing: a) regressive tax profit; b) tax immunity for certain operations to provide innovative and competitive industries; c) state insurance of commercial risks in production; d) the use of construction contracts on public-private partnership; e) deregulation measures in the field of management; f) special management procedure in the production of innovative and competitive products.

Short Abstract to an article

ECONOMIC AND LEGAL MEANS TO ENSURE COMPETITIVENESS NATIONAL ECONOMY

Abstract. The economic and legal means of influencing the growth of competitiveness of the national economy are analyzed. Factors increasing competitiveness should be differentiated, which will provide detailed and substantive development of the system of economic and legal means and mechanisms of state control.

Key words: competitiveness, indicators of the competitiveness, state-legal means of improving the increasing of the competitiveness, economic policy, state-legal means to increase the competitiveness.

І. В. СУХОДУБОВА

кандидат юридичних наук,
науковий співробітник
НДІ державного будівництва
і місцевого самоврядування
Національної академії правових наук
України, Харків
e-mail: econom_theory@ukr.net
Suhodubova.irina@nulu.edu.ua



СИСТЕМНІ ВЛАСТИВОСТІ ЗАКОНОДАВСТВА ТА ЙОГО СПІВВІДНОШЕННЯ ІЗ СИСТЕМОЮ ПРАВА

У статті проаналізовано законодавство як цілісна, органічна, відкрита та функціональна система. Визначено первинні елементи горизонтальної та ієрархічної структури законодавства; охарактеризовані найбільш важливі зв'язки нормативно-правових приписів (зокрема, ієрархічні, горизонтальні, функціональні); виявлені особливості співвідношення та взаємозв'язку системи законодавства та системи права.

Ключові слова: система законодавства, структура законодавства, система права, норма права, нормативно-правовий акт, нормативно-правовий припис.

Постановка проблеми. Система права і система законодавства є тісно взаємопов'язаними, однак самостійними категоріями, що представляють два аспекти одного й того ж явища — права, тільки з різних сторін — внутрішньої та зовнішньої. Право не може існувати поза межами законодавства, бо його принципи, норми, інститути зовні об'єктивуються в законодавстві. Натомість останнє є найважливішим сучасним джерелом внутрішньодержавного права. Важливим є встановлення правильного співвідношення між системою права і системою законодавства, оскільки вирішення цього питання на належному рівні здатне забезпечити доступність законодавства, адекватне вираження в ньому права, скорочення зайвих нормативно-правових актів, належний рівень стабільності та динамізму законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт науковців, які досліджували право і законодавство як системні явища, слід виділити праці

С. С. Алексєєва, П. Б. Євграфова, А. П. Зайця, А. В. Міцкевича, С. В. Полєніної, Л. Б. Тиунової та ін. [1–7].

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз системи законодавства з точки зору основних аспектів системного підходу, дослідження особливостей співвідношення та взаємозв'язку системи законодавства і системи права.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвитку багатьох демократичних країн переконливо свідчить, що законодавство будь-якої держави завжди мало потребу у певному впорядкуванні — приведенні розрізнених нормативно-правових актів у цілісну й органічну систему. Є загально визнаним, що сформована система права й законодавства відіграють важливу роль стабілізуючого чинника у формуванні й розвитку суспільних відносин, процесі їх регулювання, у забезпеченні правомірної діяльності органів держави та місцевого самоврядування, громадських об'єднань та окремих громадян.

Більшість вчених, які досліджували право і законодавство за допомогою системного методу, доходять висновку, що і право, і законодавство є системними явищами. Стосовно законодавства слід підкреслити, що воно як форма вираження права, не може не мати рис системного утворення [8, с. 25]. Визнання законодавства цілісною системою об'єктивно впливає з того, що якості цієї системи притаманні праву, способом існування і вираження змісту якого і виступає законодавство. Тому структура законодавства як і права виражає єдність його складових елементів і зв'язків між ними, тобто відносно стійкий стан цілісності законодавства, який зберігається за певних його внутрішніх і зовнішніх змін [3, с. 11]. Інша справа, що в процесі нормотворчості може відбуватися дефектне вираження змісту права, що призводить до порушення цілісності, узгодженості законодавства, створює враження про його хаотичність, накопичення положень тощо.

Право як організована певним чином сукупність норм, і законодавство, як сукупність взаємопов'язаних нормативно-правових актів, володіють функціональною спільністю, виступаючи засобом регуляції і саморегуляції суспільних відносин. Ефективне здійснення цього завдання можливе лише за умови їх системності. Загально відомо, що право і законодавство визначаються матеріальними і духовними умовами життя суспільства. Однак «переклад» економічних і соціальних факторів у категорію права відрізняється від їх перекладу в категорію «законодавство», йде різними шляхами й проходить різні стадії. При цьому система права сама виступає як один із найважливіших факторів, які визначають побудову і розвиток системи законодавства.

Системний підхід до дослідження правових явищ передбачає їх комплексне дослідження, яке вимагає насамперед з'ясування якостей системності й структурно-функціональних залежностей самих явищ.

Як відзначає Д. А. Керімов, загальне визначення системи, що має гносеологічну мету, повинне містити в собі такий «набір» характеристик, який дозволив би орієнтувати будь-яке системне дослідження, по-перше, на виявлення складових частин системної цілісності; по-друге, на виявлення специфічних якостей кожної із частин; по-третє, на аналітичне вивчення зв'язків, відносин і залежностей частин між собою; по-четверте, на узагальнення частин у їх якісній визначеності й взаємодії, що розкриває властивості системи як єдиного цілого; по-п'яте, на пізнання функціонального призначення, ролі й ефективності впливу системи й кожної її частини на середовище й зворотного впливу середовища на систему. Такий системний аналіз дозволяє орієнтувати науковий пошук на всебічний облік зв'язків, відносин, взаємодій компонентів досліджуваного об'єкта, у цілому об'єкта із середовищем його існування й функціонування [9, с. 227].

Отже, охарактеризуємо систему законодавства з точки зору основних аспектів системного підходу.

1. У загальній теорії систем необхідними ознаками системи виступають наявність елементів і зв'язків між ними. Загально визнано, що в праві таким елементом виступає *норма права*. Аксиоматичним стало висловлення С. С. Алексєєва, що норма права є вихідною, первинною «клітиною» права. Із цих клітин і складаються правові інститути, галузі права та система права в цілому.

Стосовно питання, що саме виступає первинним елементом системи законодавства, в юридичній науці висловлюються різні точки зору. Одні вчені визнають, що первинним елементом системи законодавства виступає норма права, інші (виходячи з так званої принципової відповідності норми права і статті нормативно-правового акта) вважають, що таким первинним елементом виступає стаття нормативно-правового акта [10, с. 23; 11, с. 5]. Також відстоюється позиція, що первинним елементом системи законодавства є лише нормативно-правовий акт [6, с. 23–24; 12, с. 280]. У низці наукових робіт обґрунтовується, що таким елементом є нормативно-правовий припис.

Головний аргумент стосовно того, що не можна беззаперечно пов'язувати норму права і статтю (пункт) нормативно-правового акта, полягає в тому, що такого жорсткого зв'язку не існує в реальному законодавчому матеріалі. Норма права, об'єктивуючись у тексті нормативно-правового акта, «трансформується» в низку норм-приписів, які є робочим, техніко-юридичним способом функціонування норми в законодавстві та правозастосуванні. Правом же вона стає тільки у повноті своїх елементів, їх єдності і структурній цілісності. Інша річ, що ця цілісність (коли норма стає правом) забезпечується тільки як результат пізнавальної роботи, логічного аналізу, інтелектуальної напруги і гносеологічної інтенсивності загалом [13, с. 109]. Із змісту усієї сукупності нормативних правових приписів, викладених як обов'язки, правомочності,

заборони, декларації, цілі, принципи, дефініції тощо, повинен виділятися закінчений момент поведінки (тобто певна структурна норма) — хто, за яких обставин повинен (може) себе вести певним чином або утримуватися від дій та як саме забезпечується реалізація цих нормативних приписів [7, с. 85]. Звідси випливає, що існує об'єктивна підстава для розрізнення норми права і положень законодавства. А отже, норма права не може визнаватися первинним елементом системи законодавства.

Визнання ж первинним елементом системи законодавства статті нормативно-правового акта або самого нормативно-правового акта призводить до того, що класифікаційними критеріями системи законодавства виступають лише формальні ознаки нормативних актів без урахування їх змісту, який замінюється знаками, параграфами, статтями. За такого підходу робота над змістом практично зводиться до законодавчої техніки, покликаної забезпечити належне викладення правових норм у нормативно-правових актах [5, с. 11].

П. Б. Євграфов спробував подолати обмеженість такого підходу шляхом створення конструкції, в якій нормативний припис виступає первинним елементом горизонтальної (галузевої) структури законодавства на підставі співвіднесеності з горизонтальною структурою права та її первинними елементами — нормою права, а нормативно-правовий акт — вертикальної на підставі їх юридичної сили, що не виключає встановлення ієрархічних зв'язків між нормативно-правовими приписами, які утворюють зміст відповідних нормативно-правових актів [4, с. 132–133]. Така точка зору видається нам плідною. Отже, первинними структурними елементами системи законодавства є *нормативно-правовий припис і нормативно-правовий акт*.

2. Якщо зв'язки системи права складаються між елементами норми права, між різними нормами, інститутами, галузями права, то зв'язки законодавства виступають як зв'язки його нормативних приписів, які визначають зв'язки найбільш високих рівнях: інститутах, галузях законодавства тощо [5, с. 47–56]. Як зазначає С. С. Алексєєв, «кожний конкретний нормативний припис нібито «оплутаний» цілою сіткою багатоманітних зв'язків; у такому стані він функціонує і завдяки цим зв'язкам здійснює різнобічний, глибокий вплив на суспільні відносини» [2, с. 86].

Окремо можуть бути виділені зв'язки між нормативно-правовими актами як такими, що відмежовують певну множину нормативно-правових приписів від усього масиву законодавства. Найбільш важливими видами зв'язків нормативних приписів є:

– *ієрархічні*, які впливають з характеристики місця нормативного правового акта в системі законодавства. Відносини субординації регулюють вертикальну впорядкованість компонентів системи законодавства, їх взаємодію, що

виявляється у формі підпорядкування або співпідпорядкування [14, с. 12]. Йдеться про зв'язки між актами вищої (закон) і нижчої (підзаконний акт) юридичної сили. Водночас у силу специфіки джерел, наприклад кримінального законодавства, відносини субординації в його системі менш поширені порівняно з іншими галузями права;

– *горизонтальні* (або зв'язки координації), які притаманні нормам права як компонентам певного правового інституту, галузі права і системи права в цілому [15, с. 163]. Ці зв'язки виражають просторову упорядкованість, погодженість елементів, їх взаємодію по горизонталі. Прикладом таких зв'язків можуть бути зв'язок загальної й особливої частин кодексів, зв'язки між кодексами і законами, низка міжгалузевих зв'язків — між матеріальними і процесуальними, регулятивними й охоронними галузями (інститутами) тощо;

– *функціональні* зв'язки, які визначаються типом взаємодії приписів:

1) між самостійними нормативними приписами різних галузей законодавства; 2) між самостійними приписами однієї галузі, інституту законодавства; 3) між первинними і похідними приписами, які підлеглі (непідлеглі) один іншому за юридичною силою; 4) між матеріальними і процесуальними нормативними приписами; 5) між регулятивними й охоронними нормативними приписами [5, с. 56]; 6) зв'язок нормативних приписів з приписами, які містять дефініцію, з оперативними приписами; 7) зв'язок загальних і спеціальних, загальних і виключних норм тощо [16, с. 66–80].

Особливо важливим є зв'язок нормативно-правових приписів за елементами конкретних правовідносин: суб'єктами, об'єктами, змістом (правами й обов'язками), умовами їх виникнення тощо. Такий зв'язок правових приписів відбиває взаємозв'язок відповідних суспільних явищ у реальному житті. Складність, багатоплановість останніх, а також специфічні потреби законодавства зумовлюють спеціалізацію нормативно-правових приписів — кожний з них виконує специфічну функцію в урегулюванні суспільних відносин.

3. На відміну від системи права, побудованої головним чином на горизонтальних зв'язках елементів, які до неї входять, система законодавства має й вертикальну (ієрархічну) структуру. Для ієрархічної структури системи законодавства визначальне значення мають субординаційні відносини суб'єктів нормотворчості, які обумовлюють підпорядкування актів одних органів влади актам інших. Вона створюється шляхом об'єднання нормативно-правових актів у ланки залежно від їх юридичної сили. Юридична сила акта висвітлює ступінь його підпорядкованості актам вищестоящих органів, тобто визначає його місце в ієрархічній вертикальній структурі законодавства.

Практичне значення вертикальної структури законодавства полягає в тому, що втілюючи виключно ієрархічні відносини в системі (супідрядність, субординація і відповідність актів), вона здійснює суттєвий вплив на

забезпечення внутрішньої погодженості, юридичної єдності і цілісності системи законодавства [4, с. 115]. Так, Г. О. Швачка вирізняє підсистеми законів, підзаконних актів, загальновизнаних принципів і норм міжнародного права та міжнародні договори України [17, с. 12]. Водночас, на нашу думку, не зовсім коректно до елементів національного законодавства відносити загальновизнані принципи і норми міжнародного права та міжнародні договори України. Отримуючи «прописку» в національному праві, вони не припиняють залишатися органічною частиною права міжнародного, а отже, знаходяться дещо за межами національного законодавства. Більш коректно розглядати загальновизнані принципи і норми міжнародного права та міжнародні договори України, а також інші норми міжнародного права як одне із самостійних джерел права, які діють у національній правовій системі. Також у зв'язку з цим правильно ставити питання про юридичну силу різних джерел права і у такому ракурсі вирішувати сутність зв'язку і впливу відповідних джерел на систему законодавства.

Горизонтальна структура системи законодавства безпосередньо виражає структуру права. Звідси будова законодавства, зв'язки між утворюючими її елементами і структурними частинами багато в чому нагадують будову самого права та максимально наближені до предмета правового регулювання. Тому і система законодавства часто розглядається як система, яка, з одного боку, відбиває певний вид суспільних відносин, а з другого — структурні підрозділи права. Таким чином, горизонтальна структура законодавства складається з відповідних підсистем: інститутів, субінститутів, підгалузей, галузей [4, с. 129–131]. Водночас вони не тотожні однойменним елементам системи права. По-перше, первинним елементом горизонтальної структури законодавства є нормативно-правовий припис. По-друге, відсутній повний збіг у змісті інститутів і галузей права та інститутів і галузей законодавства. Останні позбавлені однорідності, яка притаманна першим. Оскільки система законодавства формується в результаті цілеспрямованої вольової діяльності суб'єктів нормотворчості, вона залежить від суб'єктивного вибору цих суб'єктів. Цей вибір обумовлений не лише прагненням адекватно об'єктивізувати систему права, а й певними суто прагматичними цілями: економія правової форми, зручність користування та пошуку нормативної інформації тощо. В результаті навіть галузі законодавства, максимально наближені за своїм змістом до відповідних галузей права, не є абсолютно «чистими» [18, с. 95]. У зв'язку з цим можливі різні співвідношення між інститутами і галузями законодавства та інститутами і галузями права: а) коли є максимальний збіг між галуззю права і галуззю законодавства; б) коли на базі однієї галузі права існує декілька галузей законодавства; в) коли одна галузь законодавства поєднує норми й інститути декількох галузей права.

4. Як і будь-яке системне утворення, право і законодавство володіють усіма основними ознаками, характерними для систем. З філософської точки зору розрізняють *сумативні* системи, що виникають шляхом простого об'єднання якостей, що становлять її елементи, у результаті чого утворюється ціле, властивість якого дорівнює сумі властивостей його частин, та *цілісні* системи. Під останньою розуміють сукупність елементів і (або) відносин, закономірно пов'язаних в єдине ціле, взаємодія яких породжує нові (інтеграційні, системні) якості, що відсутні у даних елементів і (або) відносин. Отже, відмітною особливістю цілісної системи є існування інтегративних властивостей, які виникають у результаті взаємодії її елементів [19, с. 7]. Система права, як і система законодавства, є не сумативною, а цілісною системою. Система законодавства не є простим набором, сукупністю певної кількості правових приписів, оскільки її цілісність визначається новими якостями, які виникають у результаті взаємодії і взаємозв'язку складових елементів [20, с. 6].

Кількість і якість зв'язків і відносин між елементами системи визначають ступінь організованості тієї або іншої системи. Чим вищі стійкість, оптимальність, доцільність зв'язків між елементами системи, тим вища організованість самої системи. Чим вища організованість системи, тим вища погодженість її елементів. У свою чергу, добре організована система характеризується належним балансом стабільності і динамізму, тобто є високофункціональною, ефективною.

5. У вітчизняній юридичній літературі загально визнано, що і право, і законодавство є *високоорганізованими* системами [8, с. 25; 21, с. 21–22]. Водночас будь-якій системі притаманна певна розбалансованість між її елементами, її призначенням і тим, що вона представляє собою в дійсності. Системі права та системі законодавства теж притаманна певна неузгодженість між їх елементами. Фактори, що порушують нормальне функціонування системи, прийнято називати *збурюваннями*. За своєю природою вони можуть бути зовнішніми, пов'язаними із впливом на системні утворення оточуючого середовища, і внутрішніми, які є результатом внутрішньої непогодженості системи. Для системи законодавства зовнішні збурення пов'язані перш за все з динамікою суспільних відносин.

6. В юридичній літературі зазвичай виокремлюють три інтегративні властивості системи законодавства: законодавство в цілому є юридичним джерелом і формою вираження права цього суспільства; здатність законодавства зберігати свої якості і характеристики, підтримувати свої окремі елементи відповідно до змінених умов суспільного розвитку. Іншими словами, у другому випадку йдеться про гнучкість законодавства, про його здатність «адаптуватися» до змін. Для виконання цього завдання важливу роль відіграє свідомий фактор керування, включаючи цілеспрямовану нормотворчу діяльність від-

повідних суб'єктів. Тобто норми права формулюються таким чином, щоб вони могли застосовуватися у різних соціальних умовах. Водночас гнучкість законодавства не може бути безмежною. Настає момент, коли норми вступають у суперечність з реальною дійсністю, і тоді необхідна зміна або скасування такої норми. Звідси динамізм і стабільність законодавства можна розглядати як його властивості, які впливають з його характеристики як системи.

Третьою інтегративною ознакою будь-якої цілісної системи є гармонійність, несуперечливість, погодженість всіх її структурних елементів [5, с. 38; 21, с. 12–14]. За своєю сутністю узгодженість нормативно-правових приписів є таким їх станом, який характеризується внутрішньою єдністю, взаємозумовленістю, внутрішньою взаємодією в процесі регулювання суспільних відносин. Вона передбачає несуперечливість, повноту законодавства, взаємозв'язок його нормативних приписів [5, с. 38]. Погодженість системи права і системи законодавства обумовлюється складними системоутворюючими зв'язками між елементами цих систем.

Система законодавства не повинна зводитися до простої сукупності галузей, підгалузей, інститутів, нормативно-правових актів. У такому разі втрачається її цілісність. Для неї, як для цілісної системи, характерні: а) єдині цілі і принципи; б) загальні юридичні поняття; в) єдині критерії виділення складових частин; г) способи забезпечення внутрішньосистемних правових зв'язків. Отже, система законодавства має володіти глибокою єдністю, органічною цілісністю. Єдність системи законів і інших нормативних актів зумовлена єдністю їх змісту. Ззовні вона характеризується взаємопов'язаністю актів і зумовлена з юридичного боку верховенством закону — стрижня всієї системи нормативних актів, а також об'єднуючою функцією кодифікованих актів [1, с. 444–445].

7. У загальній теорії систем розрізняють також *органічні і неорганічні* системи. Органічними визнаються системи, властивості компонентів яких визначаються їх внутрішньою природою. Натомість у неорганічній системі властивості компонентів визначаються самою системою. На думку більшості вчених, право, а тим більше законодавство, належать до неорганічних систем. Водночас С. В. Поленіна вважає, що законодавство слід розглядати як один із типів органічних структур з огляду на те, що, по-перше, усі його елементи єдині за змістом, а, по-друге, їх число регулюється не структурою, а визначається факторами, що лежать поза нею [6, с. 23–24].

На нашу думку, більш переконливою є позиція А. П. Зайця, який стверджує, що право і законодавство володіють ознаками як органічної, так і неорганічної системи. З одного боку, вони можуть бути визнані органічною системою, бо властивості права і правових приписів визначаються їх внутрішньою природою як правил поведінки правового характеру. А з другого — на

формування низки властивостей нормативно-правових приписів впливають вимоги системи законодавства, що знаходить своє вираження в обсязі, розташуванні, способі встановлення взаємозв'язків одних приписів з іншими, формуванні спільності приписів і підрозділів законодавства [5, с. 14]. У зв'язку з цим такі властивості системи права і законодавства, як єдність, погодженість, визначаються і чинниками, що об'єктивно існують, тобто знаходяться поза межами системи права і законодавства, і чинниками, які «вмонтовані» в самі ці системи.

8. І право, і законодавство є *відкритими* системами. Відкритий характер системи законодавства визначається призначенням, завданнями і цілями правового регулювання. Законодавство створюється з метою регулювання суспільних відносин, у силу чого воно постійно взаємодіє з ними. Саме тому динамізм і розвиток суспільних відносин вимагають від системи законодавства своєчасного урахування цих змін у нормативних приписах. Будь-які законодавчі положення життєздатні тільки тоді, коли відповідають умовам життя суспільства. Отже, висновок про відкритий характер системи законодавства має велике значення, бо він орієнтує законодавця на своєчасне приведення приписів відповідно до потреб суспільної практики, виявлення і врахування нових тенденцій у різних сферах суспільного життя, дозволяє повною мірою використовувати творчу роль законодавства у корегуванні суспільного розвитку в бажаних напрямках.

Слід також зазначити, що система законодавства є *динамічною* (функціональною) системою, нормативні приписи якої, виконуючи певні функції в правовому регулюванні, тісно взаємодіють один з іншим для досягнення кінцевих цілей такого регулювання. Вони можуть бути досягнуті лише тоді, коли забезпечена необхідна послідовність у взаємодії нормативно-правових приписів.

Висновки. Визначені особливості співвідношення та взаємозв'язку системи законодавства і системи права дозволяють зробити висновок про те, що одним із найважливіших чинників, що визначає побудову й розвиток системи законодавства є об'єктивно існуюча система права. Саме тому у процесі правотворчості законодавець повинен враховувати не тільки наявність певної системи чинного законодавства, а також системні властивості права, особливості його окремих підрозділів, своєрідність їх співвідношення один з одним. Хоча законодавство, на відміну від права, є суб'єктивним явищем, воно, безумовно, також має соціальну обумовленість, оскільки покликано регулювати та впорядковувати суспільні відносини. Правові приписи діють не самі по собі. Вони реалізуються, втілюються в урегульованих суспільних відносинах. Дія права відбувається й через правові принципи, правову політику, правосвідомість, правовідносини, законність тощо. У своїй системній цілісності все це не тільки

забезпечує законодавству життя, а й створює такий правопорядок, в умовах якого протікає діяльність кожного члена суспільства, його державних і суспільних інститутів. І саме завдяки руху та взаємодії складових елементів системи права законодавство із простої сукупності правових приписів перетворюється на узгоджену, органічну й цілісну систему чинного законодавства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексеев С. С. Общая теория права : учебник / С. С. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Велби : Проспект, 2008. – 576 с.
2. Алексеев С. С. Структура советского права / С. С. Алексеев. – М. : Юрид. лит., 1975. – 264 с.
3. Евграфов П. Б. Некоторые черты советского права как целостной системы (теоретический анализ) / П. Б. Евграфов // Проблемы правоведения. – К., 1986. – Вып. 47. – С. 7–12.
4. Евграфов П. Б. Соотношение структуры советского права и структуры советского законодательства : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / П. Б. Евграфов ; Харьк. юрид. ин-т. – Харьков, 1981. – 213 с.
5. Заец А. П. Система советского законодательства (проблемы согласованности) / А. П. Заец. – К. : Наук. думка, 1987. – 100 с.
6. Поленина С. В. Теоретические проблемы системы советского законодательства / С. В. Поленина. – М. : Наука, 1979. – 205 с.
7. Тиунова Л. Б. Системные связи правовой действительности: методология и теория / Л. Б. Тиунова. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1991. – 136 с.
8. Евграфов П. Б. Законодательные акты СССР и их роль в укреплении социалистической законности : учеб. пособие / П. Б. Евграфов. – К. : УМК ВО, 1989. – 68 с.
9. Керимов Д. А. Методология права: Предмет, функции, проблемы философии права / Д. А. Керимов. – 4-е изд. – М. : Изд-во СГУ, 2008. – 521 с.
10. Пиголкин А. С. Теоретические проблемы правотворческой деятельности в СССР : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / А. С. Пиголкин. – М., 1972. – 39 с.
11. Чернобель Г. Т. Логическая структура нормативного акта и ее роль в реализации права / Г. Т. Чернобель // Проблемы совершенствования советского законодательства : труды ВНИИСЗ. – М., 1981. – Вып. 21. – С. 3–13.
12. Морозова Л. А. Теория государства и права : учебник / Л. А. Морозова. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2008. – 480 с.
13. Козловський А. Логіко-гносеологічні засади правової норми / А. Козловський // Вісн. Акад. прав. наук України. – Х., 2000. – № 4. – С. 98–109.
14. Власенко Н. А. Коллизийные нормы в советском праве / Н. А. Власенко. – Иркутск : Изд-во Иркут. ун-та, 1984. – 100 с.
15. Законодательная техника : науч.-практ. пособие / под ред. Ю. А. Тихомирова. – М. : Городец, 2000. – 272 с.
16. Черданцев А. Ф. Толкование советского права / А. Ф. Черданцев. – М. : Юрид. лит., 1979. – 168 с.
17. Швачка Г. О. Правова природа нормативних актів Автономної Республіки Крим : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / Г. О. Швачка. – Х., 2003. – 22 с.

18. Попондопуло В. Ф. Система общественных отношений и их правовые формы: (к вопросу о системе права) / В. Ф. Попондопуло // Известия вузов. Правоведение. – 2002. – № 4. – С. 78–101.
19. Афанасьев В. Г. Научное управление обществом: (опыт системного исследования) / В. Г. Афанасьев. – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1973. – 392 с.
20. Незнамова З. А. Коллизии в уголовном праве / З. А. Незнамова. – Екатеринбург : Cricket, 1994. – 284 с.
21. Система советского законодательства / отв. ред. И. С. Самощенко. – М. : Юрид. лит., 1980. – 328 с.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2014

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — D. V. Zadykhailo, Doctor of Legal Sciences, professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

И. В. СУХОДУБОВА

кандидат юридических наук, научный сотрудник НИИ государственного строительства и местного самоуправления НАПрН Украины, Харьков

СИСТЕМНЫЕ ПРИЗНАКИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ЕГО СООТНОШЕНИЕ С СИСТЕМОЙ ПРАВА

В статье проведен анализ законодательства как целостной, органичной, открытой и функциональной системы. Определены первичные элементы горизонтальной и вертикальной структуры законодательства; охарактеризованы наиболее важные связи нормативно-правовых предписаний; выявлены особенности соотношения и взаимосвязи системы законодательства и системы права.

Ключевые слова: система законодательства, структура законодательства, система права, норма права, нормативно-правовой акт, нормативно-правовое предписание.

I. V. SUKHODUBOVA

Candidate of Legal Sciences, research associate of the Scientific and Research Institute of the State Building and Local Self-government of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Kharkiv

SYSTEM PROPERTIES OF LEGISLATION AND ITS INTERACTION WITH A LEGAL SYSTEM

Problem setting. A legal system and a legislative system are closely interrelated, but independent categories. Therefore the determination of the correct interaction between them is important.

Recent research and publications analysis. The mentioned issues were researched in works of S. S. Alekseev, P. B. Yevgrafov, A. P. Zaets, A. V. Mitskevych, S. V. Polenina, L. B. Tyunova, etc.

Paper objective. The article objective is to research peculiarities of the interaction and interrelation between the legal system and the legislative system.

Paper main body. The main properties of the legislation as a system are the following: 1) a legislative mandate is an initial element within its horizontal structure and a legislative act is an initial element within its vertical structure; 2) elements of the vertical structure encompass laws and subordinate legislative acts, elements of the horizontal structure encompass legislative mandates, institutes, legislation branches, which supplement the main (branch) structure of the legislation; 3) the legislation system is integral and is characterized by new integrative properties.

In general the legislation is the main legal source and form of the expression of law of a certain society. The most important types of relationships of legislative mandates (hierarchical, horizontal, and functional ones) are analyzed.

The legislation embodies properties of both organic and non-organic systems. It is an open system, which directs a legislator towards timely bringing the mandates into compliance with needs of a social activity and revealing and taking into account new tendencies in different fields of a social life. The legislation is a functional system, the mandates of which performing certain functions in the process of the legal regulation closely interact with one another in order to attain its final goals.

Conclusions of the research. The objectively existing legal system is one of the most important factors determining a structure and the development of the legislative system. In the law-making process a legislator should take into consideration not only the existence of a certain system of valid legislation, but also system properties of the law, peculiarities of its branches, and particularities of their interaction.

Short Abstract for an article

SYSTEM PROPERTIES OF LEGISLATION AND ITS INTERACTION WITH A LEGAL SYSTEM

Abstract. The author has analyzed legislation as an integral, organic, open, and functional system. Primary elements of horizontal and vertical structures of the legislation have been determined. The most important relationships of legislative mandates (particularly, hierarchical, horizontal, and functional ones) have been characterized. Peculiarities of the interaction and interrelation between the legislative system and the legal system have been detected.

Key words: legislative system, legislation structure, legal system, legal norm, legislative act, legislative mandate.

ВИМОГИ
ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Загальні правила подання статей

1. Мова статті — *українська, англійська, російська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

2. Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носію (CD);

– *рецензію* доктора/кандидата наук за фахом видання;

– *витяг* із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– *розширена (до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою* в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17.10.2012 р. № 1111 англomовний варіант має включати всі обов'язкові структурні елементи фахової статті (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, формулювання мети статті, виклад основного матеріалу дослідження, висновки з даного дослідження) (див. *додаток 1*);

– *ліцензійна згода автора* (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на офіційному сайті Університету (nauka.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru) (*додаток 2*);

– *фотографія автора* (співавторів) статті розміром 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi.

3. Редколегія залишає за собою право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. У разі потреби може передавати рукопис статті на рецензування членами редколегії. Матеріали, подані з порушенням указаних вимог, не публікуються, авторам не повертаються. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Технічні вимоги

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD (версія 1998 –2003) for WINDOWS) шрифтом Times New Roman, кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті:

– у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
– наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5) — *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, в якому знаходиться організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього; e-mail автора;

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора* (авторів);

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний).

Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, рекомендуємо вказувати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз. Наприклад:

* Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326);

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова* (5–7) *мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується JEL Classification (кількість — від 1 до 5 в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21).

Більш детально див.: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

– текст статті (див. вимоги щодо структури статті);

– список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);

– *відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор

(співавтори); місто, в якому знаходиться організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

– нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний);

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова (5–7) російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5).

Якщо англійська є мовою статті, то після списку використаної літератури додаються відомості про автора (співавторів) та назва статті, анотація і ключові слова українською і російською мовами. Розширена анотація надається українською мовою.

Вимоги щодо структури статті

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

– ***постановка проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– ***формулювання цілей*** статті (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу*** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки*** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 і відповідно до вимог ВАК України за формою 23 (Бюлетень ВАК. — 2009. — № 5).

Заголовок «**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Автор (співавтор) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики України у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

Далі — англійською мовою, загальний обсяг — до 3 тис. знаків, усі елементи статті повинні бути представлені.

Petrenko V. M., Doctor of Law, Full Professor, Full Professor of department of History of Ukraine and foreign states, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

«Vital Areas of State Policy of Ukraine in Fighting Cybercrime»

Problem setting (*English text*).

Recent research and publications analysis (*English text*).

Paper objective (*English text*).

Paper main body (*English text*).

Conclusions of the research (*English text*).

Основна анотація до статті

Abstract: (*переклад анотації до статті, 3–5 речень*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Переклад здійснено: _____ П. І. Б., посада, установа, печатка

Додаток 2

Редакційній колегії
збірника наукових праць
«Економічна теорія та право»

Від _____ П. І. Б. _____

_____ місце роботи, посада

_____ науковий ступінь, вчене звання

Телефон _____

E-mail _____

Ліцензійна згода на публікацію

№ _____ від _____

Прошу розглянути питання про можливість публікації моєї статті
«_____ (назва) _____»
у фаховому наукометричному збірнику наукових праць «Економічна теорія та право».

Із порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

- створені мною особисто;
- є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;
- не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі в мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (наука.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

_____ / « » _____ 201__ р.
підпис / розшифровка підпису

Підписано до друку з оригінал-макета 11.03.2015.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 23,2. Обл.-вид. арк. 15. Вид. № 1241.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Леонов
Тел. (057) 717-28-80

Для нотаток

Для нотаток
