

К. Айнабек, д-р екон. наук, проф.
Карагандинський економ. ун-т Казпотребсоюзу, Караганда (Казахстан)

МЕТОДОЛОГІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сталій розвиток національної економіки безпосередньо залежить від оптимальності її складових частин. Це можна буде вирішити через визначення оптимальності співвідношення галузей і регіонів, внутрішніх частин їх структури на основі загального критерію оцінки вартісних величин, що характеризують параметри функціонування регіональних суб'єктів. У даній статті на основі авторських підходів даються теоретичні положення та економіко-математичні моделі оптимізації регіональної економіки та відносин центру і регіонів.

Ключові слова: регіональна економіка; оптимізація; валовий регіональний випуск товарів і послуг.

K. Ainabek, Doctor of Sciences (Economics), Professor
Karagandinskiy economic university of Kazpotrebsoyuza, Karaganda (Kazakhstan)

METHODOLOGY OF REGIONAL ECONOMY OPTIMIZING

Sustainable development of the national economy directly depends on the optimality of its composite parts. This can be addressed through the appropriate balance of the sectors and the regions, the inner parts of their structure based on a common criterion of the evaluation of cost variables characterizing the parameters of the functioning of the regional actors. This paper shows theoretical principles and economic-mathematical model of optimization of the regional economy and the relations between the center and the regions based on the author's approach.

Keywords: regional economy; optimization; total regional output of goods and services.

УДК 658.71+339.186

О. Белокрылова, д-р екон. наук
Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону (Россия),
К. Белокрылов, канд. экон. наук
Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону (Россия)

ЭВРИСТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ИССЛЕДОВАНИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Исследованы разрешающие возможности институционализма как междисциплинарной методологии, синтезирующей современные достижения философии, политологии, экономической и институционально-экономической теории, социологии, наиболее адекватно описывающей взаимодействия экономических субъектов, в т.ч. государства и бизнеса на рынке госзакупок. Получены удовлетворительные результаты решения проблемных ситуаций в системе госзакупок РФ на пути институционализации централизованной модели как на микро- (на примере Южного федерального университета), так и на макроуровне в рамках формирования Федеральной контрактной системы, целеориентированной на интеграцию всех этапов государственной контрактации – планирования, размещения госзаказа, управления и информента госконтракта.

Ключевые слова: институционализм; институциональная среда; институциональные соглашения; госконтракт; проблемы госзакупок; централизованная модель; Федеральная контрактная система, ЮФУ.

Доминирующая в современной экономической теории теоретическая парадигма – неоклассическая теория – в решении вопроса общественной динамики оказывается малопродуктивной, поскольку в принципе выводит за рамки своего изучения вопросы анализа общественной природы хозяйственных феноменов [1, с. 8]. В противовес этому институциональная методология, на наш взгляд, способна дать теоретическое объяснение как общим, так и специфическим тенденциям модернизации экономики, выработать практические рекомендации по целесообразному регулированию рынков, что особенно важно для выхода на траекторию модернизации. В целом, на наш взгляд, институциональная методология является наиболее адекватной исследованиям нестабильных, не завершивших рыночной трансформации постсоциалистических экономик.

Безусловно, "один лишь институционализм никоим образом не может стать методологической панацеей для России, да и любой другой страны. Он должен органически "влииться" в состав эволюционной теории наряду с другими подходами, системно описывающими трансформационные и трансакционные факторы" [2, с. 42]. С позиции современного институционализма институциональная парадигма – это общее ядро, масштабный фундаментальный подход, эффективно используемый для изучения широкого круга экономических проблем. Эти общенаучные, синергетические разрешающие способности институционализма обеспечивают эффективное применение его методологических подходов к анализу особенностей функционирования постсоциалистических экономик. Действительно, прежде всего, в бывших социалистических государствах уже

в полной мере созданы институциональные основания рыночной экономики, которые включают определенные формальные и неформальные принципы, инструменты и институты, обеспечивающие функционирование бизнеса на институциональной основе соответствующих механизмов государственного регулирования национальной экономики.

В рамках институционализма рыночные отношения концептуально рассматриваются сквозь призму взаимовыгодных контрактных (договорных) отношений [3, с. 57], что обусловило формирование особой контрактной (договорной) парадигмы [4, р. 37]. В рамках институциональной теории она реализуется как извне – через исследование институциональной среды, в рамках которой осуществляется выбор правил поведения хозяйствующих субъектов: социальных, правовых и политических, так и через отношения, формирующие основу организаций, то есть изнутри [5, с. 68].

Дж. Бьюкенен подчеркивает, что "экономическая теория все больше становится наукой о контрактах" [6, с. 69], вследствие чего все более ощутимой у экономических акторов становится потребность в институтах, защищающих права собственности и контролирующих исполнение контрактов. Именно государству субъекты контрактных отношений передают право контроля над исполнением определенных сделок и защиты прав собственности. В свою очередь государство обеспечивает оптимальное распределение правомочий между экономическими субъектами, то есть достижение такой аллокации прав собственности, которая создает условия для максимизации совокупного дохода общества.

Однако в настоящее время практически отсутствуют научно разработанные критерии и показатели эффективности функционирования системы управления госзаказами, недостаточно внимания уделяется проблеме качественного совершенствования управления размещением госзаказов.

Целью статьи является обоснование институционализации более эффективной централизованной модели организации госзакупок как на микро-, так и на макроуровне.

В целом границы и формальные правила функционирования бизнеса (правила игры) устанавливаются государством, формирующим системы формальных (правовых) институтов, задающих основные параметры институциональной среды общества и экономики. Если создаваемые компоненты институциональной среды обеспечивают снижение уровня неопределенности, то это благоприятно сказывается на достижении как социальных, так и экономических целей бизнеса и государства. Эффективность применения методологии институционализма при исследовании постсоциалистических экономик определяется также тем, что именно от законодательных, исполнительных и судебных органов государства зависят: стабильность экономико-политической среды функционирования бизнеса, прежде всего, решений, принимаемых в рамках налоговой, бюджетной, финансовой политики государства; создание институцио-

нально-правовой основы и механизмов принуждения к исполнению законов; четкая спецификация прав производителей и потребителей, включая границы дискреционной активности государства; обеспечение эффективного процесса контрактации – от разработки типовых форм контрактов до обеспечения механизмов их исполнения; формирование системы институтов разрешения споров – гражданских, арбитражных, мировых судов – и доверия к ним со стороны бизнеса; полнота и прозрачность нормативно-методической базы государственного регулирования бизнеса.

О значимости формально-институциональной структуры, создаваемой государством, свидетельствуют результаты исследования Э. де Сото, позволившие выделить особый тип экономической системы – меркантилистическую экономику как экономику властных групп [7]. С другой стороны, рыночная экономика – это полиморфная, многоуровневая, многоаспектная структура. В силу этого именно институциональная методология как междисциплинарный подход, синтезирующий современные достижения экономической и эволюционной теории, философии, истории, социальной психологии, социологии, политологии, обеспечивает адекватное императивам теории сложности [8] исследование механизмов функционирования субъектов современной экономики в рамках сложившейся институциональной среды (рисунок 1).



Рис. 1. Институциональная среда взаимодействия государства, общества и бизнеса

Все взаимодействия государства и бизнеса, как и в целом всех экономических субъектов, включая домохозяйства, институционализируются различными формами соглашений. Соглашения (covenant) – это общие рамки, способствующие координации действий экономических субъектов в пространстве и во времени [9, с. 100]. Следовательно, соглашение – это более общее, родовое понятие по отношению к институтам, правилам. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть не что иное, как институты, т.е. установленные формальными или традиционными соглашениями правила. Эти институциональные соглашения или договоры между индивидами и хозяйственными единицами, определяющие способы их коопера-

ции или конкуренции [5, с. 68; 10, с.23], в том числе и с государством, например, в процессе закупок продукции для государственных нужд, структурируют отношения основных экономических агентов и обеспечивают устойчивость их взаимодействия, снижая степень неопределенности рыночной экономики.

Поскольку институциональные соглашения – это договоры между всеми экономическими субъектами – индивидами, хозяйственными единицами и государством, определяющие способы их кооперации и конкуренции, то очевидна структурная неоднородность соглашений, позволяющая агрегировать их в две большие группы – неформальные и формальные соглашения. Неформальные соглашения передаются посредством социальных механизмов и в большинстве случаев являются той частью исторического наследия, которое идентифицируется как культура, традиции. Неформальные соглашения имели решающее значение в тот период человеческой истории, когда отношения между людьми не

регулирулись формальными (писаными) законами. Формальные соглашения (ограничения) пронизывают всю современную экономику, но возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. Поэтому формальные соглашения – это система контрактации, т.к. способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами.

Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками, являются, по нашему мнению, базовыми. Они формируют институциональную среду экономики и общества. К локальным правилам относятся двух- и многосторонние соглашения, которые заключаются между отдельными экономическими агентами. В свою очередь, базовые правила состоят из конституционных или политических, экономических правил и контрактов. Конституционные правила [1] – устанавливают иерархическую структуру государства, определяют порядок принятия решений и в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению на общегосударственном уровне. Экономические правила – определяют возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения. Контракты – это правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Таким образом, институциональные соглашения, ставшие традиционными нормами (право, защита прав собственности, государство), с одной стороны, являются необходимой предпосылкой формирования равновесия на институциональном рынке, а с другой, в качестве форм легитимизации сложившихся взаимоотношений между экономическими субъектами, в т.ч. и с государством, закрепляют достигнутое состояние устойчивого взаимодействия в форме контрактов.

На пути к заключению контракта, как основной цели размещения заказа, выявлен ряд проблемных ситуаций, которые в свою очередь тормозят развитие системы государственных закупок, вследствие чего система является неэффективной. В качестве таких "узких мест", как показывают опросы госслужащих, повышающих квалификацию в Пилотном центре госзакупок Южного федерального университета, выступают:

- Дублирование функций бухгалтерии и отдела закупок по ведению реестра контрактов, представляющих одновременно отчеты по заключению и исполнению контракта в один и тот же орган государственной власти – Федеральное казначейство. По нашему мнению, такое информационное удвоение – крайне неэффективное исполнение законодательно определенной функции за счет дублирования одних и тех же видов отчетов (возможно даже ежедневных).

- Система государственного заказа является значительным тормозом внедрения новаций в производственной деятельности. Из-за особенностей Федерального закона "О защите конкуренции", заказчик, в качестве которого выступают органы государственной власти и все госучреждения, не имеет права закупать товары, работы, услуги с уникальными функциями (например, высокотехнологичное оборудование). Указание в документации заказчиком каждой такой функции рассмат-

ривается как ограничение конкуренции. В то же время инновационное развитие предприятий должно опираться на инновационный спрос, который в российской экономике, безусловно, создает также и государство.

- В связи с введением специального расчета начальных цен контрактов создается ситуация "закручивания цены". Эффект "закручивания цены" возникает каждый раз, когда заказчик использует при расчете начальной (максимальной) цены контракта цены уже состоявшихся торгов. Однако данная ценовая информация, взятая из реестра контрактов государственных учреждений, не всегда актуальна для нового периода времени. Итогом ее использования является заниженная цена без учета маржи (скидки на аукционе), вследствие чего значительная часть аукционов признаются несостоявшимися, например, в Ростовской области в 2012 г. более 16%.

- Коррупционная составляющая большинства торгов достигла границ угрозы экономической безопасности страны. Следствием этой угрожающей национальной экономике массовой институциональной практики выступает утрата или существенное снижение конкурентоспособности национальной экономики, ее отдельных отраслей и предприятий. Результатами в зависимости от интенсивности этой угрозы могут стать: сокращение национального богатства страны, существенное снижение ВВП, резкое изменение отраслевой и региональной структур национальной экономики, рост дефицита государственного бюджета, существенный рост внешнего и внутреннего долга страны, истощение стратегических ресурсов и т. п.

Анализ выявленных "провалов" рынка государственных закупок России показывает, что исследование системы государственного заказа сквозь призму институциональной экономической теории, с позиций которой контракт и его исполнение выступают ее главными составляющими, позволяет выявить вышеуказанные проблемные ситуации и найти пути их разрешения. Выявление проблемных зон сложившейся системы госзакупок выступает первым итерационным шагом обоснования стратегии ее развития, в качестве основного направления которой в настоящее время избрана централизация на основе формирования Федеральной контрактной системы. Опыт интеграции всех этапов закупок продукции, работ, услуг для удовлетворения общественных и коммунальных потребностей накоплен в США, а также в ЕС, где общий объем госзакупок составляет почти 17% ВВП Европейского Союза или 1,5 трлн евро [11, р. 34].

В странах ЕС присутствуют две доминирующие модели организации закупочной деятельности: распределенная (децентрализованная) и централизованная. При распределенной модели каждое подразделение компании (департамент, министерство и т. д.) проводит необходимые для удовлетворения собственных нужд закупки самостоятельно. С этой целью в его структуре создаются специализированные закупочные отделы или иные аналогичные по функциям подразделения. Централизованная модель предусматривает создание своеобразного закупочного центра, куда стекаются заявки от подразделений. В случае максимального уровня централизации формируется специальное ведомство, отвечающее за все госзакупки или соответствующий закупочный департамент для крупной компании [12, с. 20].

Сравнительный анализ основных достоинств и недостатков каждой из моделей представлен в таблице 1. Обе описанные модели давно используются во всем цивилизованном мире.

Таблиця 1. Достоинства и недостатки использования доминирующих в странах ЕС моделей организации закупочной деятельности [Источник: 13, с. 156]

Модель	Достоинства	Недостатки
Централизованная	Обеспечивает низкие цены за счет оптовых закупок	Менее мобильна; не всегда учитывает все нюансы в заявках на закупку необходимых товаров, работ и услуг
Децентрализованная	Достаточно гибкая модель	Весьма затратна из-за необходимости создания в каждой крупной компании специализированного отдела

В странах ЕС наиболее эффективным является комбинирование моделей, например, когда общее руководство закупочной деятельностью (разработка нормативно-правовой базы, планирование, контроль и координация) осуществляет министерство финансов или экономики, а конкретные закупки проводят специализированные закупочные подразделения. Такова структура системы госзакупок в Великобритании, где помимо главного координирующего ведомства – казначейства – действуют специализированные отраслевые закупочные службы, например National Health Service Supplies (служба закупок для системы национального здравоохранения).

В РФ принято решение о переходе к централизованной в рамках Федеральной контрактной системы модели госзакупок, которая предусматривает создание особого института – закупочного центра, агрегирующего заявки всех подразделений. Такое специальное управление создано для осуществления закупок в Южном федеральном университете (ЮФУ) (г. Ростов-на-Дону). Но до недавнего времени оно, фактически, выполняло передаточную роль, транслируя закупки подразделений ЮФУ-центра, наряду с которым их самостоятельно осуществляли Архитектурный, Педагогический и Технологический институты ЮФУ. В результате такой децентрализации закупки электроэнергии для ЮФУ в 2011 г. составили 300млн руб. по 4 самостоятельным контрактам с 4 поставщиками. По нашим оценкам, централизация закупок электроэнергии на уровне ЮФУ через составление единого контракта и конкурентного отбора одного поставщика позволит сэкономить не менее 25млн руб. Но это потребовало существенной переработки Положения о закупке ЮФУ как автономного учреждения. Реализованная в новом "Положении о закупке" централизованная модель закупок автономного учреждения обеспечит рост объемов покупаемых товаров и экономию финансовых ресурсов ЮФУ эффект масштаба.

Таким образом, государство, выступая в качестве крупнейшего потребителя продукции ряда отраслей, превращает государственный спрос в существенный фактор развития экономики, в значительной мере определяющий ее динамику и структуру. В силу этого, по нашему мнению, вектор направленности дальнейших исследований, как и стратегия развития системы госзакупок должны опираться на современные достижения институциональной экономической теории. В связи с этим наряду с общими рыночными институциональными механизмами на рынке госзаказа должны действо-

вать специально созданные институты, регламентирующие особенности хозяйственных отношений, в первую очередь правовая база, институт контроля, структура управления на разных уровнях: федеральном, региональном, муниципальном. Как показывает мировой опыт, по мере развития законодательства о госзакупках и совершенствования механизма контрактных отношений формируется государственная контрактная система как совокупность институтов, структурирующих деятельность по планированию, размещению и выполнению госзаказов. Данный ракурс рассмотрения проблемы госзакупок позволяет выявить и систематизировать составляющие институциональной структуры рынка госзакупок, что является необходимой предпосылкой формирования концепции его развития на пути построения Федеральной контрактной системы и согласуется с задачами ее институционализации – качественное удовлетворение общественных потребностей, развитие отечественного производства и обеспечение конкуренции.

Список использованных источников

1. Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России: [монография] / С.Н. Левин. – Кемерово: Кубассвуиздат, 2007. – 262 с.
2. Иншаков О. Место институционализма в экономической науке / О. Иншаков, Д. Фролов. // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 39-44.
3. Радыгин А. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств / А. Радыгин, Р. Энтов. // Вопросы экономики. – 2003. – №5. – С. 83-100.
4. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications [текст] / O. Williamson O. – N.Y., 1975. – 303 p.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация [текст] / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
6. Бьюкенен Дж. Избранные труды [текст] / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – 458 с.
7. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире [текст] / Э. Сото. – М., 1995. – 320 с.
8. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки / Д. Коландер. // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 84-100.
9. Институциональная экономика. / Под ред. Олейника А.Н. [текст] – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
10. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии [монография] / Е.Н. Кудряшова. – М.: ИНФРА-М., 2004. – 112 с.
11. Centralised Purchasing Systems in the European Union [текст]. – OECD Publishing, 2011. – N 47. – 130 p.
12. Андреева А. Мировой опыт госзакупок // Бюджет. – 2008. – № 10. – С. 20-25.
13. Каранатова Л.Г. Иностраные модели управления государственными заказами: вопросы теории и практики / Каранатова Л.Г. // Управленческое консультирование. – 2011. – №1. – С. 145-160.

Надійшла до редколегії 12.02.13

О. Белокрылова, д-р экон. наук
Південний федеральний університет, Ростов-на-Дону (Росія),
К. Белокрылов, канд. экон. наук
Південний федеральний університет, Ростов-на-Дону (Росія)

ЕВРИСТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ В ДОСЛІДЖЕННІ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ

Досліджено дозволяючі можливості інституціоналізму як міждисциплінарної методології, що синтезує сучасні досягнення філософії, політології, економічної та інституційно-економічної теорії, соціології, найбільш адекватно описує взаємодії економічних суб'єктів, в т.ч. держави і бізнесу на ринку держзакупівель. Отримано задовільні результати вирішення проблемних ситуацій в системі держзакупівель РФ на шляху інституціоналізації централізованої моделі як на мікро-(на прикладі Південного федерального університету), так і на макрорівні в межах формування Федеральної контрактної системи, спрямованій на інтеграцію всіх етапів державної контрактної – планування, розміщення держзамовлення, управління й інфорсменту держконтракту.

Ключові слова: інституціоналізм; інституційне середовище; інституціональні угоди; держконтракт; проблеми держзакупівель; централізована модель; Федеральна контрактна система, ПФУ.

O. Belokrulova, Doctor of Sciences (Economics)
South Federal University, Rostov-na-Donu (Russia),
K. Belokrulov, PhD
South Federal University, Rostov-na-Donu (Russia)

HEURISTIC POSSIBILITIES OF IN RESEARCH CO-OPERATIONS OF ECONOMIC SUBJECTS INSITUCIONALISM

The possibilities of institutionalism are explored as an interdisciplinary methodology, synthesizing the modern achievements of philosophy and political science, economic theory, institutional economics and sociology, which describes the interactions between economic subjects more accurately, including the government and business on the market of public procurement. There are received solutions for problem situations in the system of the russian public procurement on the way of institutionalization of centralized model on the micro level (for example, the Southern Federal University), as well as on the macrolevel in the frame of formation of Federal Contract System, aimed to integrate all stages of government contracting – planning, placing the order, controlling and enforcement of state contract.

Keywords: institutionalism; institutional environment; institutional agreements; government contract; the problems of public procurement; the centralized mode; the Federal Contract System; Southern Federal University.

УДК 347.122

В. Вірченко, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТЕОРЕТИЧНИХ УЯВЛЕНЬ ПРО ЗМІСТ ТА ДЖЕРЕЛА ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Стаття присвячена аналізу еволюції теоретичних підходів до дослідження змісту та джерел права інтелектуальної власності. Досліджено особливості виникнення та зміст теорії промислової власності, договірної, рентної та деліктної теорій. Розглянуто іматеріальну конструкцію та концепцію особистих прав. Проаналізовано зміст теорії виключних прав, інтелектуальних прав та теорію клієнтелі.

Ключові слова: право інтелектуальної власності, делікт, виключне право, договірна теорія, рентна теорія, теорія особистих прав.

На сьогодні інтелектуальна діяльність є не лише сферою реалізації людського потенціалу, а й основоположним джерелом соціально-економічного прогресу нації. Об'єкти інтелектуальної власності використовуються у різних сферах господарської діяльності, забезпечують виробництво інноваційної продукції, сприяють розвитку сфери послуг та підвищенню рентабельності підприємницької діяльності. Але так було не завжди. Лише в останні десятиріччя за умов становлення пост-індустріального суспільства відносини інтелектуальної власності перетворилися на важливу складову соціально-економічного базису суспільства, а об'єкти інтелектуальної власності отримали статус визначального фактору суспільного виробництва. Виникнення, розвиток, ускладнення та урізноманітнення інтелектуальної діяльності відбувалося разом із еволюцією людської цивілізації. Спочатку інтелектуальна діяльність розглядалася лише як реалізація творчого та інтелектуального потенціалу людини, засобом урізноманітнення дозвілля людини та культурного життя суспільства. Крім того, сфера послуг, де основоположна роль належала саме інтелектуальній діяльності, вважалася непродуктивною у господарському сенсі. Нарешті у епоху просвітництва, коли прискорення науково-технічного прогресу та підвищення ролі інтелектуальної діяльності вже неможливо було ігнорувати відбувається зародження права інтелектуальної власності. Таким чином, як свідчить світова історія, поряд із розвитком інтелектуальної діяльності, відбувався генезис права інтелектуальної власності, а також поступова еволюція теоретичних уявлень його змісту та джерела. Виникнення права інтелектуальної власності, як сукупності діючих у суспільстві і підкріплених державним примусом норм, що регулюють відносини у галузі привласнення та комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, обумовлювалося необхідністю врегулювання інтелектуальної діяльності та узгодження інтересів авторів об'єктів інтелектуальної діяльності, їх правонаступників та суспільства.

Аналіз і врахування історичних тенденцій розвитку теоретичних уявлень про право інтелектуальної власності є надзвичайно актуальним, оскільки дозволяє скоригувати сучасну систему нормативно-правового

та державного регулювання відносин інтелектуальної власності в Україні. Особливий інтерес для України становить дослідження шляхів удосконалення нормативно-правового поля у галузі інтелектуальної власності, адже проблема зростання кількості правопорушень у зазначеній галузі і до тепер знаходить прояв у рамках вітчизняної економіки. Усе це свідчить про актуальність, а також теоретичну і практичну значущість обраної теми.

Зміст та основні теоретичні засади інтелектуальної власності були широко висвітлені в економічній літературі. Належне місце в розробці даної наукової тематики займають праці Базилевича В.Д., Піленка О.О., Шершеневича Г.Ф., Дозорцева В.А., Пікарда Е. та інших. Водночас, питання, пов'язані із дослідженням еволюції теоретичних уявлень про зміст та джерела права інтелектуальної власності, їх узагальнення на основі сучасних наукових концепцій у галузі права інтелектуальної власності на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Мета даної статті полягає у дослідженні особливостей виникнення та розвитку теоретичних концепцій у галузі права інтелектуальної власності, а також аналізі та класифікації різних теоретичних конструкцій, які характеризували уявлення науковців, юристів-практиків та філософів на джерела права інтелектуальної власності та його характерні риси.

Першою в історії генезису авторського права є концепція привілеїв, яка виникла у XV ст. Зазначений період визначався двома тенденціями. По-перше, змінюється суспільна думка щодо змісту, значення та результатів фізичної праці. Відбувається поступовий відхід від влади релігійних догматів, згідно з якими, наприклад, після вигнання із Едему на Адама було накладене прокляття у вигляді обов'язку працювати. Також відбувається перегляд сформованої ще за античних часів у працях Платона та Аристотеля концепції зневаги до фізичної праці. Значну роль у цьому процесі відіграють здобутки видатних митців епохи відродження Мікеланджело Буонаротті та Леонардо да Вінчі. Внаслідок переходу від феодалізму до капіталістичного виробництва ремісники отримують свободу, їх праця перестає бути в очах суспільства ганебною, а результати їх творчої діяльності набувають ознак продуктів творчої діяльності.