

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (26) 2016

Харків
«Право»
2016

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 2 від 21.10.2016 р.)*

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

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2016. – № 3 (26). – 270 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. Задохайло** – доктор юридичних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, доцент; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **Л. Новіковене** – доктор філософії, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, доцент; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних 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»

зареєстрований ВАК України як наукове фахове видання з юридичних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 16.05.2016 № 515) та з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2016 № 820).

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Google Scholar, Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

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@nula.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2016

© Видавництво «Право», 2016

Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (протокол № 2 от 21.10.2016 г.)

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 21210-11010 ПР от 16.02.2015 г.

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков : Право, 2016. – № 3 (26). – 270 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **А. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Н. И. Дучинская** – доктор экономических наук, профессор; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, доцент; **В. Л. Мусияка** – кандидат юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. Ф. Новикова** – доктор экономических наук, профессор; **Л. Новиковене** – доктор философии, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридических наук, доцент; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **В. В. Резникова** – доктор юридических наук, профессор; **У. Я. Садова** – доктор экономических наук, профессор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридических наук, доцент; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины

Ответственная за выпуск **О. С. Марченко**

Сборник научных трудов «Экономическая теория и право» зарегистрирован ВАК Украины как научное специализированное издание по юридическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 16.05.2016 № 515) и по экономическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 11.07.2016 № 820).

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в международных наукометрических базах: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69),

Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Google Scholar, Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

Адрес редакционной коллегии: Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua

econom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua>

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2016

© Издательство «Право», 2016

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No.2 of 21.10.2016)*

The certificate of the state registration KB № 21210-11010 ИП of 16.02.2015.

Economic Theory and Law : col. of sci. trans. / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2016. – Issue No. 3 (26). – 270 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, professor, academician of National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor (*deputy editor-in-chief*); **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor (*executive secretary*); **N. I. Duchynska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **A. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Member of the National Academy of Sciences of Ukraine; **O. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **V. L. Musiyaka** – PhD, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. F. Novikova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **Lina Novikovienė** – PhD, (Литва); **V. M. Pashkov** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. V. Reznikova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **U. Ya. Sadova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. V. Shapovalova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **V. Yu. Urkevych** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law» is registered by the Higher Attestation Commission of Ukraine as a scientific professional publication in legal sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 16.05.2016 № 515) and in economic sciences

(Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 11.07.2016 № 820).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases: Index Copernicus International (ICV 2014: 42,69), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Google Scholar, Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, as well as databases «Scientific Periodicals Ukraine» and «Bibliometryka Ukrainian science» of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

Address of the editorial board: Yaroslav Mudryi National Law University, 77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024.

Tel.: (057) 704-11-35; (057) 704-92-58;

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Website: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2016

© Publisher «Pravo», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ЗАЙЦЕВ Ю. К.

Трансформація ціннісних орієнтирів розвитку сучасної економіки:
форми прояву, проблеми та перспективи..... 11

ФЕДУЛОВА Л. І.

Світові тенденції інвестування у контексті реалізації завдань сталого розвитку.....27

КОЛОМІЄЦЬ Г. М., МЕЛЕНЦОВА О. В., КОНДРАТЕНКО Д. К., ОСНАДЧУК В. М.

Нематеріальні активи як актуальний чинник підвищення ринкової ціни компанії.....43

МАТРОСОВА Л. М., ЄЧИНА Л. В.

Інтелектуальні послуги як чинник інноваційного розвитку економіки України56

ГУБІН К. Г., НАБАТОВА О. О.

Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу
в умовах глобалізації.....69

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С., ПРОНКІНА Л. І.

Інтелектуальний ефект масштабу та якість як характеристики консалтингового
юридичного циклу.....83

МОСКАЛЕНКО О. М.

Економіка жорсткої економії та фіскальна демократія:
міжнародний досвід і проблеми України.....93

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Конкурентне управління юридичною фірмою 113

ЛЕВКОВЕЦЬ О. М.

Юридичні послуги у сфері інтелектуальної власності:
економічна та соціальна ефективність 124

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

ЗАДИХАЙЛО Д. В.

Економічна влада як ключовий об'єкт реформування економічних відносин
(питання юридичної ідентифікації)..... 138

ЗАДИХАЙЛО Д. Д.	
Конституційно-правове регулювання економічних відносин: пошук сучасного стандарту.....	150
ОСТАПЕНКО Ю. І.	
Моделювання організаційних форм суб'єктів господарювання як тенденція розвитку господарського законодавства.....	160
БУДАРНА В. О.	
Інвестиційна політика держави: стан законодавчого забезпечення.....	176
ВРУБЛЕВСЬКА К. М.	
Основні правові форми інвестування інноваційного продукту.....	188
ОСТАНІНА А. В.	
Трансфер фармацевтичних технологій в Україні: завдання господарсько-правового забезпечення.....	204
РУДЯГА І. М.	
Питання оптимізації організаційно-правової форми господарювання на залізничному транспорті.....	219
ЦИГАНОК Р. О.	
Державне регулювання господарської діяльності на ринку алкогольної продукції.....	236

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО

ЗЕЛЕНОВ А. С.	
Виконання судового рішення як завершальна стадія розгляду адміністративної справи.....	248
Вимоги до оформлення статей у збірнику «Економічна теорія та право».....	261

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ЗАЙЦЕВ Ю. К.

Трансформация ценностных ориентиров развития современной экономики:
формы проявления, проблемы и перспективы 11

ФЕДУЛОВА Л. И.

Мировые тенденции инвестирования в контексте реализации задач устойчивого
развития 27

КОЛОМИЕЦ А. Н., МЕЛЕНЦОВА О. В., КОНДРАТЕНКО Д. К., ОСНАДЧУК В. М.

Нематериальные активы как актуальный фактор повышения рыночной цены
компании 43

МАТРОСОВА Л. Н., ЕЧИНА Л. В.

Интеллектуальные услуги как фактор инновационного развития экономики
Украины 56

ГУБИН К. Г., НАБАТОВА О. А.

Теоретические основы интернационализации малого и среднего бизнеса
в условиях глобализации 69

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С., ПРОНКИНА Л. И.

Интеллектуальный эффект масштаба и качество как характеристики
консалтингового юридического цикла 83

МОСКАЛЕНКО А. Н.

Экономика жесткой экономии и фискальная демократия:
международный опыт и проблемы Украины 93

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Конкурентное управление юридической фирмой 113

ЛЕВКОВЕЦ Е. Н.

Юридические услуги в сфере интеллектуальной собственности:
экономическая и социальная эффективность 124

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

ЗАДЫХАЙЛО Д. В.

Экономическая власть как ключевой объект реформирования
экономических отношений (вопрос юридической идентификации).....138

ЗАДЫХАЙЛО Д. Д.

Конституционно-правовое регулирование экономических отношений:
поиск современного стандарта150

ОСТАПЕНКО Ю. И.

Моделирование организационных форм субъектов хозяйствования
как тенденция развития хозяйственного законодательства.....160

БУДАРНА В. А.

Инвестиционная политика государства: состояние законодательного
обеспечения176

ВРУБЛЕВСКАЯ Е. Н.

Основные правовые формы инвестирования инновационного продукта188

ОСТАНИНА А. В.

Трансфер фармацевтических технологий в Украине:
задачи хозяйственно-правового обеспечения204

РУДЯГА И. Н.

Вопросы оптимизации организационно-правовой формы хозяйствования
на железнодорожном транспорте.....219

ЦЫГАНOK P. A.

Государственное регулирование хозяйственной деятельности на рынке
алкогольной продукции236

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО

ЗЕЛЕНОВ А. С.

Исполнение судебного решения как завершающая стадия рассмотрения
административного дела.....248

Требования к оформлению статей в сборнике

«Экономическая теория и право»261

TABLE OF CONTENT

ECONOMIC THEORY

ZAITSEV Yu. K.

The transformation of values orientations for development of the contemporary economy:
forms of manifestations, problems and prospects 11

FEDULOVA L. I.

Global investment trends in the context of the implementation of sustainable
development 27

KOLOMIETS G. M., MELENTSOVA O. V., KONDRATENKO D. K., OSNADCHUK V. M.

Intangible assets as a relevant factor in increasing the market price of the company 43

MATROSOVA L. M., YECHYNA L. V.

Intellectual services as factor of innovative development of Ukrainian economy 56

HUBIN K. H., NABATOVA O. O.

Theoretical foundations of internationalization small and medium business
in the context of globalization 69

ECONOMIC THEORY OF LAW

MARCHENKO O. S., PRONKINA L. I.

Intellectual effect of the scale and quality as characteristic of legal consulting cycle 83

MOSKALENKO O. M.

Economics of austerity and fiscal democracy: international experience and Ukraine's
problems 93

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

SHEVCHENKO L. S.

Competition management of law firm 113

LEVKOVETS O. M.

Legal services of intellectual property: economic and social efficiency 124

ECONOMIC LAW

ZADYKHAYLO D. V.

Economic power as a key object of reformation of economic relations
(legal identification matters) 138

ZADYKHAYLO D. D.	
Constitutional and legal regulation of economic relations: search for an up-to-date standard	150
OSTAPENKO Yu. I.	
Modelling organizational forms of enterprises as a tendency of economic legislation development.....	160
BUDARNA V. O.	
A government investment policy: the state of legislative basis	176
VRUBLEVSKA K. M.	
The main legal forms of investing an innovative product.....	188
OSTANINA A. V.	
Transfer of pharmaceutical technologies in Ukraine: goals of economic and legal frameworks	204
RUDIAHA I. M.	
A matter of organizing an organizational and legal form of economic management in the rail transport	219
TSYHANOK R. O.	
Government regulation of economic activity in the market of alcohol products.....	236

ADMINISTRATIVE LAW

ZELENOV A. S.	
Execution of judgement as a final stage of administrative case processing.....	248
Requirements for the articles in collection of scientific papers	
«Economic Theory and Law»	261

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.101:101.1

Ю. К. ЗАЙЦЕВ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри політичної економії
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
zyk3000@ukr.net



ТРАНСФОРМАЦІЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ: ФОРМИ ПРОЯВУ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджуються проблеми формування та трансформації ціннісних орієнтирів функціонування економічних систем, їх суспільних інституційних форм на різних історичних етапах розвитку – доби індустріалізму, становлення постіндустріального, інформаційного суспільства. Розкриваються специфічні ціннісні форми мотивації до праці, переваги, проблеми та суперечності ціннісної орієнтації окремих індивідів та різних соціальних груп в умовах становлення інтелектуальної економіки та атомізованого суспільства.

Ключові слова: філософія економіки, філософський підхід, цінність, ціннісні орієнтири, «ціннісна раціональність», «перекручені, зрадливі форми», духовність, культура.

JEL Classification: B00, O10, O30, P16.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження філософських засад і принципів розвитку сучасної економіки визначається насамперед існуванням реальної та безпосередньої взаємозалежності між рівнем розвитку суспільного виробництва, станом сформованості та рівнем узгодженості інтересів

основних суб'єктів економічного життя (як у межах національних, так і регіональних, глобальної господарських систем)¹ і рівнем розвитку та реалізації потреб суспільства в культурі, духовності, етичних нормах у сфері праці та бізнесу, які формують ту чи іншу якість системи ціннісних орієнтирів економіки, індивіда та суспільства в цілому. Зокрема, поза розумінням діалектики закономірностей еволюції системи мотивації до праці, трудової етики в процесі трансформації економічних і соціальних систем у полі національних і загальнолюдської цивілізацій практично неможливо визначитися як із віддаленими, так навіть і з найближчими тенденціями щодо формування моделей забезпечення ефективного використання творчої, інтелектуальної праці найманих працівників, підприємців, успішного функціонування національних держав і наднаціональних інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми. Проблема цінностей, які визначають принципи діалектичного поєднання приватних та суспільних інтересів у процесі економічного життя, визначення стратегічних цілей та інструментів досягнення стратегічних цілей розвитку, завжди була предметом та об'єктом уваги багатьох учених. Серед найбільш відомих авторів, які в останні роки підготували глибокі теоретичні роботи, присвячені аналізу таких проблем, слід насамперед назвати Дені Родрика [2], Енріко Коломбатто [3], Шурда Бегельсдейка, Роберта Маселанда [4], Девіда Тросбі [5], Томаса Пікетті [6], Макса Хефера [7], Гая Стендінга [8], Пола Мейсона [9].

Усіх згаданих вище дослідників об'єднує насамперед тривога щодо динамізму змін, які відбуваються в системі базових цінностей в розвитку економіки та суспільства в умовах швидкого становлення інформаційної економіки, інформаційного суспільства, глобального інформаційного простору, оскільки, значно збільшуючи можливості задоволення постійно зростаючих потреб індивіда, суспільства, держави, новий технологічний спосіб виробництва водночас не знімає, а навіть посилює старі суперечності (це знаходить свій прояв у подальшому поглибленні нерівності в доходах, а значить, у можливостях саморозвитку (див., наприклад, роботи Е. Коломбатто, Т. Пікетті, М. Хефера, Г. Стендінга), породжуючи нові, у тому числі пов'язані із появою «зрадливих, перекручених форм» економічних і життєвих ціннісних орієнтирів окремих осіб і значних соціальних груп населення планети. Автори згаданих вище праць намагаються не обмежуватися констатацією фактів, а дослідити глибинні причини появи таких явищ у системі цінностей і ціннісних орієнтирів націй і народів, сформулювати та запропонувати шляхи формування конструктивних ціннісних орієнтирів, заснованих на світових досягненнях культури, духовності, етики співпраці тощо.

¹ Джозеф Стігліц, зокрема, зазначав у цьому контексті: «центральною проблемою сучасних економік є завдання забезпечення сумісності інтересів» [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Спрямованості дослідження філософських засад еволюції інституціональних форм функціонування складових сучасних економічних систем у їх нерозривній взаємозалежності із сучасним суспільством як метасистемою може, як ми вважаємо, сприяти становлення та швидкий розвиток такого наукового напрямку в загальній філософії, як філософія економіки. Адже змістом предмета цієї науки, як ми його визначаємо, є дослідження саме ціннісних орієнтирів процесу становлення, функціонування та розвитку економічних і господарських систем на основі сформованих у даний час поглядів щодо сутності і функцій *гносеології* (вчення про свідомість і пізнання); *аксіології* (вчення про цінності); *антропології* (вчення про людину); *онтології* (вчення про основні властивості, структуру та закономірності предметної дійсності – буття).

Подібне трактування предмета філософії економіки дозволяє, на нашу думку, визначити основні переваги філософського осмислення закономірностей та інституційних форм успішного розвитку сучасної економіки і на цій основі внести конструктивні корективи в концептуальні моделі економічної політики як розвинених країн, так і країн, що тільки стають на шлях інноваційного розвитку. До таких переваг філософського аналізу економічних проблем сучасності можна, зокрема, віднести наступні: саме філософія, та зокрема філософія економіки, *орієнтує* вченого на цілісне світоглядне сприйняття проблеми у процесі дослідження закономірностей розвитку окремих підсистем суспільства; *забезпечує* на субстанціональному рівні ціннісну орієнтацію концепцій і теоретичних моделей розвитку економіки, що формуються у процесі такого дослідження; *визначає* гуманітарну спрямованість парадигми суспільних наук і, зокрема, економічної теорії та сучасної політичної економії; *націлює* представників різних наукових дисциплін на визнання принципу плюралізму думок, висновків, рішень.

Основу таких онтологічних принципів впливу філософії (та філософії економіки зокрема) на інші науки та на дослідників складають сформульовані нею сутнісні характеристики діалектики як форми, методу та закону розвитку всіх економічних і соціальних процесів у суспільстві¹, *а також між-дисциплінарний підхід у дослідженнях складних та надскладних соціальних об'єктів*. Надзвичайно важливим у цьому контексті є той факт, що об'єктом філософії економіки за будь-яких умов виступає людина, отже, суто еконо-

¹ Зокрема, ще Г. Гегель зазначав, що «діалектика є іманентний перехід одного визначення в інше, у якому виявляється, що ці визначення розуму однібічні та обмежені, тобто містять заперечення самих себе. Сутність усього кінцевого полягає в тому, що воно само себе знімає. Діалектика є, таким чином, рушійна сила будь-якого розгортання думки і являє собою принцип, який один вносить у зміст науки іманентний зв'язок і необхідність, так само як у ньому ж полягає справжня, а не зовнішня піднесеність над кінцевим» [10, с. 292].

мічний, у тому числі й політико-економічний, аналіз проблем використання чинників розвитку сучасної економіки органічно зумовлюється та доповнюється філософським аналізом цього головного, універсального компонента економічної системи. Адже людина як індивідуальність містить у собі, за словами Гегеля, нескінченну множинність відносин і зв'язків, що належать до конкретного змісту людської душі.

Узагалі, як свідчить історичний процес еволюції суспільства, «суспільна діяльність існує лише постільки, поскільки існує людина, і пізнати її ми можемо тільки у зв'язку з людиною, істотою, у відношенні якої передбачаємо, що вона здатна до незалежних вчинків, до свідомого вибору цілей і засобів». Водночас, підкреслюють дослідники проблеми, «те, що складає суспільну діяльність, існує та змінюється в часі, має історичний характер, зумовлено рядом факторів, має багаторівневу структуру. Складається не тільки з людей, але й із сукупності їх культурних творінь. Ця сукупність явищ, що називається суспільною діяльністю, окрім поведінки та людських творінь, включає також приховану, із точки зору людей, психічну компоненту у вигляді позиції людей, які її (цю суспільну діяльність) створюють» [11, с. 19].

Слід зазначити, що сучасна економічна теорія все більше інтегрується у процес міждисциплінарних досліджень із використанням міждисциплінарних підходів, серед яких важливу роль відіграє саме філософський підхід¹, оскільки він, як про це вже йшлося вище, передбачає системність уявлень про оточуючий світ, виходить із його цілісності в будь-яких проявах, отже, із визнання існування взаємозалежності, взаємопроникнення його складових. Такий підхід, безперечно, спрямовує на поглиблення досліджень сутності мотивів індивіда до праці не лише у сфері матеріальних важелів впливу, але й через використання неформальних інститутів – ціннісно-естетичних, соціально-політичних, культурологічних, духовних, що визначають ставлення людини до людини та до навколишнього світу.

Завдяки якісним змінам, що відбувалися в економічній системі на основі її циклічного розвитку, перетворенням у структурі та якості елементів про-

¹ Ми, зокрема, вважаємо, що будь-який *підхід* як поняття та функція у системі наукового інструментарію уособлює дію (або комплекс дій) у наукових дослідженнях, націлену на окреслення та визначення ключових цілей, принципів, інструментів аналізу економічних явищ і процесів, отже, передбачає формування відповідної парадигми та методології досліджень цих явищ, ставлення дослідника до визначення сутності та ролі певних економічних і позаекономічних підсистем (інститутів) у досягненні синергетичного ефекту від їх взаємодії для всієї метасистеми в цілому. Таке уявлення про сутність та функції поняття *підхід* у методології дослідження складних об'єктів економічного життя дозволяє, на наш погляд, більш свідомо, системно та коректно оперувати методологічним інструментарієм, визначати цілі та завдання дослідження, уникаючи певного кола суперечностей у процесі аналізу одного й того самого об'єкта з різних позицій (визначення та характеристики поняття «*підхід*» сформульовано нами. – Ю. З.).

дуктивних сил, відносин власності, у XX – на початку XXI ст. складаються умови як для зміни ролі людини в системі виробництва, так і для формування якісно нової парадигми розв'язання теоретичних і практичних проблем такої зміни. У цьому контексті надзвичайно плідною та конструктивною уявляється філософія методології економічних досліджень, запропонована на початку XX ст. знайомим фахівцем у сфері економічної теорії, релігійним філософом С. Булгаковим. У праці «Філософія господарства» (1912) вчений, зокрема, зробив наголос на необхідності аналізу таких інституційних чинників економічного розвитку, як свобода та творчість, місце особистості в господарстві та його етика, підкреслюючи, що свобода є загальною основою творчого процесу: «там, де є життя та свобода, є місце й для нової творчості, там уже виключений автоматизм, який випливає з визначеного та незмінного устрою світового механізму, що йде як заведений годинник, тому й господарство – як у широкому, так і у вузькому, політико-економічному розумінні – також є творчість, синтез свободи та необхідності» [12, с. 184–186]. Саме тому, зазначає С. Булгаков, політична економія має потребу в щепленні справжнього реалізму, який необхідно включає в себе й «причинність через свободу», й історичний психологізм, який може помічати духовну атмосферу даної епохи [12, с. 187]. В основі такого філософського підходу до розуміння напрямів розвитку предмета політичної економії, безперечно, лежить уявлення про суспільство як про цілісну, багатовекторну систему.

Отже, філософський підхід до аналізу проблем розвитку як економічної та господарських систем, так і самої економічної науки, зокрема політичної економії, повинен, на думку цитованого автора, насамперед забезпечити пізнання сутності, змісту, характеру, повноти прояву функцій ключових ціннісних орієнтирів руху економічної, соціальної, політичної, духовної підсистем суспільства на даному історичному етапі його існування, окреслити субстанціональні інституційні засади, у межах яких економічна система та суспільство в цілому можуть бути ефективними з позицій забезпечення умов сталого зростання добробуту, рівня реалізації принципів ринкової та соціальної справедливості.

За цих умов слід, мабуть, насамперед визначитися в характеристиці сутності понять «цінність», «цінності», «ціннісна орієнтація», «ціннісна свобода», «ціннісна раціональність» і на цій основі дослідити засади, причини, умови, важелі, форми та результати трансформації ціннісних орієнтирів розвитку економічних систем у процесі динамічного розвитку та ускладнення взаємовпливів сукупності економічних і позаекономічних чинників життєдіяльності як окремих індивідів, так і певних економічних і соціальних об'єднань, груп, суспільств тощо. Зокрема, у філософській науковій літературі

поняття (категорії) *цінності* пов'язують із такою базовою засадою та умовою людського життя, як *духовність*¹ – людини праці, бізнесу, політики, культури, релігії, суспільства тощо. Саме в цьому середовищі, на думку філософів, відбувається процес формування базових «універсальних цілей та ідеалів людської діяльності в цілому (Істина, Добро, Красота, Справедливість, Корисність тощо), її різних видів (цінності науки, економіки, моралі, політики, мистецтва, права тощо)» [14, с. 272].

Філософи розглядають цінність також як «домовленість, яка існує між людьми стосовно того, що є для них корисним або шкідливим». Основу ж такої домовленості, на думку вчених, складають «оцінки та зважування (аналіз) ситуацій, речей, думок та вчинків», які «систематизуються стосовно до людини» та формують «систему цінностей суспільства, отже, критерії орієнтації та дії, тобто норми» поведінки в суспільстві та суспільства [15, с. 377].

Уже в таких загальних філософських визначеннях сутності поняття «цінність», «цінності» можна побачити глибоку діалектичну суперечливість процесу трансформації ціннісних орієнтирів² економічної системи, економічної діяльності та економічної науки на різних історичних етапах їх розвитку, у різних суспільних інституційних формах. Так, наприклад, в епоху становлення ринкової економіки та формування економічної системи капіталістичного типу ціннісні орієнтири (лінія поведінки) для основних суб'єктів господарського життя мали практично протилежну спрямованість: для власників капіталу це, говорячи словами Дж. Г. Байрона, «Их счастье, свет, Их вера, цель забот, Их жизнь и смерть – Доход, доход, доход!»; для найманих працівників основу ціннісної орієнтації в суспільному відтворенні складала, за К. Поланьї, «мотивація голоду» [17, с. 29, 42], тобто основний напрям своєї діяльності, основну лінію поведінки у процесі включення у виробництво наймані працівники пов'язували лише із виживанням.

Жорстокість ціннісних орієнтирів політиків та бізнесу щодо визначення принципів і механізмів організації ринку праці, виробничого процесу, розподілу (вже йшлося про мотивацію голоду) в епоху становлення капіталізму

¹ Конструктивне в цьому сенсі визначення духовності дає Б. П. Шулиндин: «Духовність, вважає він, слід визначати як здатність індивіда у своїй діяльності свідомо або підсвідомо виходити за рамки свого власного життя, свого власного індивідуального існування, ставити перед собою та реалізовувати цілі та завдання, не пов'язані із підтримкою свого власного існування, підтримкою, покращенням умов свого індивідуального життя» [13, с. 9].

² **Орієнтація, орієнтування** – уміння розібратися в оточуючих обставинах; обізнаність у чомусь; *спрямованість наукової, суспільної, політичної діяльності*. **Орієнтир** – окремий предмет на місцевості, за допомогою якого легко визначити своє місцезнаходження. **Орієнтувати** – 1) давати можливість комусь визначити своє положення на місцевості або напрям; 2) *допомагати комусь розібратися у чомусь; указувати комусь напрям подальшої діяльності*. **Орієнтуватися** – 1) визначити своє місце розташування; 2) *розібратися в обстановці та обставинах; визначити напрям своєї діяльності, лінію поведінки* [16, с. 351] (виділено нами. – Ю. 3.).

XVII–XIX ст. була надзвичайною. Так, наприклад, згідно із Законом 1576 р. Єлизавети I «Про бродяжництво та жебрацтво» у Британії було страчено 76 тис. безробітних, які, будучи насильницьким способом позбавлені засобів до існування, блукали країною в пошуках роботи. Майже три століття потому, у середині XIX ст., британський парламент прийняв Закон «Про обмеження часу праці дітей і підлітків» (скоротивши цей час із 14 до 10 годин на добу), зафіксувавши, таким чином, низку суперечностей у системі морально-етичних принципів функціонування тогочасної господарської системи та суспільства, хоча британські парламентарії вважали, що прийняттям такого закону вони здійснюють акт гуманізму.

Слід зазначити, що правові інституційні норми більшості європейських країн і США періоду XVIII – першої половини XX ст. досить глибоко та всебічно відображали філософію ціннісних орієнтирів функціонування капіталістичної економічної системи того часу, уявлення про рівень моральності в системі відносин: власник капіталу – найманий працівник. У такій системі суб'єктом міг виступати лише власник капіталу, відповідно економічними вважалися лише відносини між рівними, самодостатніми суб'єктами – власниками капіталу (капіталів). Найманий працівник із суб'єктних відносин випадав. Тому питання моралі та етики щодо прийняття рішень у сфері економічного життя розглядалися у відносинах лише між власниками капіталу й для власників капіталу. До речі, саме в такій специфічній формі суб'єктності в економічних відносинах можна та й потрібно, на наш погляд, шукати і витоків, і специфіку економічного лібералізму, неолібералізму, мейнстріму.

Динамічний розвиток технологічного способу виробництва наприкінці XIX – на початку XX ст., а згодом й протягом усього XX ст., формування єдиного економічного простору в межах планети викликали до життя не лише потребу власників капіталу виробляти якомога більше товарів заради збагачення, але й водночас швидке зростання потреби з боку капіталу в наукових досягненнях, які забезпечують постійне зростання продуктивності праці, отже, потреби в масовому залученні до виробничого процесу кваліфікованої, освіченої робочої сили.

Такі потреби, безперечно, вплинули на трансформацію ціннісних орієнтирів розвитку суспільного виробництва, бізнесу, окремого економічного індивіда, соціальної сфери (освіта, наука, культура) і, зрештою, заклали основи процесу формування сучасного середнього класу, громадянського суспільства, відповідної соціальної політики. За цих умов змінилися й ціннісні орієнтири основних суб'єктів господарювання. Поступово мотивація голоду або безконтрольної наживи за будь-яку ціну трансформується, набуває більш цивілізованих форм, яскраву і точну характеристику яких дав Й. А. Шумпетер.

У праці «Капіталізм, соціалізм і демократія» він писав, характеризуючи суспільний устрій капіталізму ХХ ст. та ціннісні орієнтири участі більшості працездатних громадян у суспільному виробництві: «Фундамент, базові конструкції, сигнальні вогні цього суспільства зроблені з економічного матеріалу; сама будівля буржуазного суспільства виходить фасадом на економічний бік життя; у такому суспільстві заохочення та покарання вимірюються у грошах. Піднесення та спускання суспільними сходінками тотожні з набуттям або втрагою грошей. Воно (капіталістичне суспільство) з безжалісною швидкістю виконує свої обіцянки багатства або загрози зубожіння. Всюди, де буржуазний спосіб життя достатньо змінюється та глушить позивні інших суспільних порядків, ці мотиви доволі сильні для того, щоби залучити абсолютну більшість людей вищих інтелектуальних здібностей та ототожнити успіх у житті з успіхом у справах» [18, с. 99–100].

До речі, ще до Шумпетера сутність таких ціннісних орієнтирів для капіталізму початку ХХ ст. виразно, хоча й суперечливо сформулював Дж. Д. Рокфеллер. Він, зокрема, вважав, що «... за винятком прагнення до знання, жодна пристрасть не принесла людству стільки добра, як пристрасть до накопичення грошей». «Без багатства, – вважав Рокфеллер, – немає збуджувальної причини до роботи, без цих збуджувальних причин немає ні знання, ні мистецтва. Єдиним довготривалим добром для людини залишається те, чого вона сама доб’ється та сама досягне. Гроші, отримані людиною без праці, рідко бувають благодаттю і значно частіше прокляттям для неї» [19, с. 135].

Як бачимо, основною цінністю в буржуазному суспільстві фактично оголошувалися гроші, матеріальне та фінансове багатство, а ціннісними орієнтирами – постійна гонитва за більшою їх кількістю. Цей ціннісний орієнтир у формі власного ціннісного вибору членів капіталістичного суспільства нав’язувався повсякденно, пропагувався, аргументувався – спочатку бізнесом, політиками, а згодом і економічною наукою, зокрема представниками неокласики, неолібералізму, мейнстріму. Водночас усе більше сучасних теоретиків підкреслюють не лише обмеженість, а й небезпечність такої орієнтації економічного розвитку для суспільства. Зокрема, відомий вчений Петер Ульріх вважає: «Перше, що повинно відрізнити сучасну політичну економію від чистої економічної теорії, – це відхід від “економізму”, який абстрагується від “ціннісного” соціально-економічного контексту, стоїть на позиції суто економічної точки зору». «Економізм – це віра економічної раціональності тільки в саму себе і ні в що більше» [20, с. 11]. До речі, ще за дві тисячі років до нашого часу небезпеку однобічної ціннісної орієнтації суб’єктів господарської та інших видів суспільної діяльності, спрямованості її лише на «накопичення грошей і багатства» побачив знаменитий римлянин Марк Туллій Цицерон, який писав, що немає нічого

святого, чого б гроші не могли спаплюжити, нічого настільки сильного, чого б не можна було досягти грошима. Водночас Цицерон підкреслював важливість позаекономічних чинників у формуванні стратегічних ціннісних орієнтирів функціонування людини в системі суспільних координат: зокрема, він вважав, що дім, у якому немає книжок, подібний до тіла, яке позбавлене душі. Фактично в таких думках і розкривається субстанціональна основа системи ціннісних орієнтирів в економічній, політичній, соціальній діяльності – культура та духовність, про яку вже йшлося вище.

У зв'язку із сказаним слід зазначити, що згадуваний вище Й. Шумпетер, характеризуючи найефективнішу систему мотивації до праці в просторі капіталістичної ринкової економіки, змушений був як справжній учений визнати, що замикання людини на таких ціннісних орієнтирах, як гроші, матеріальні блага, веде зрештою до зростання соціального напруження, соціальної відчуженості, соціальної депривації. Такі процеси, власне, свідчать про існування певних граничних меж ефективності ціннісних орієнтирів людини, основу яких складають лише фінансові та матеріальні статки. Недарма, мабуть, вже Дж. М. Кейнс у своїй знаменитій праці «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей» зазначав у висновках, що «сила корисливих інтересів значно перебільшується порівняно з поступовим посиленням впливу ідей» [21, с. 458].

У цьому контексті цікавою та плідною вбачається думка відомого дослідника проблем взаємовпливів економічного та культурного розвитку, теорії цінностей Девіда Тросбі, який зазначає, що «економіка як інтелектуальна діяльність не може бути вільною від культури», тому насамперед «в обмеженому світі інтелектуального дискурсу економіки ми можемо інтерпретувати як культурний процес формування шкіл думки, будь то марксистська, австрійська, кейнсіанська, неокласична, нова класична, стара інституційна, нова інституційна або будь-яка інша школа. Однак вплив культури на мислення економістів іде далі, тому що культурні цінності, які вони наслідують або набувають у процесі навчання, здійснюють глибокий і часом невизнаний вплив на їх сприйняття та ставлення». Отже, «у своєму фундаментальному значенні цінність – це виток та мотивація всієї економічної поведінки» [22, с. 25–26; 38].

На жаль, ідеологія неокласицизму, неокласичного синтезу вже в сучасній економіці націлює на суто економічний, прагматичний, ринковий тип функціонування та розвитку індивіда, отже, й суспільства. Водночас слід визнати, що принцип «ціннісної раціональності», окреслений Максом Вебером, згідно з яким «ціннісно раціонально вчиняє той, хто у своїй поведінці керується виключно власним переконанням, усвідомленням цінності своєї справи, не беручи до уваги можливі побічні наслідки цих дій» [15, с. 377], не може висту-

пати ключовим ціннісним орієнтиром функціонування економіки, навіть у її ринковій інституційній формі, оскільки не сприяє формуванню філософії всебічного розвитку суспільства, навпаки, орієнтує його на визнання та підтримку лише успішних людей, успішно та раціонально функціонуючого на ринкових засадах індивіда.

Зрештою, ключовою, головною цінністю розвиненої економічної системи ринкового типу ми вважаємо не принцип «ціннісної раціональності» Макса Вебера, а саме існування нерозривності зв'язку, взаємозалежності між якістю праці та якістю життя і віру суб'єктів господарювання в можливість забезпечення такого зв'язку. Адже за будь-яких умов ключовим ціннісним орієнтиром, умовою поступального розвитку економічних і соціальних систем на більшій частині планети виступала праця, ставлення до якої формувало всю сукупність ціннісних орієнтирів функціонування економіки та індивідів, хоча часто-густо в перекручених, хибних формах. Поки така ціннісна орієнтація зберігається в достатньо широкому полі інтересів, можливостей, сподівань більшості суб'єктів економічного життя, членів суспільства, владних структур, капіталізм, його економічна, соціальна, політична системи будуть достатньо стійкими по відношенню як до внутрішніх, так і до зовнішніх викликів, потрясінь, тимчасових порушень навіть системної рівноваги, відновлення якої відбувається в процесі якісних внутрішніх трансформацій. І саме через розвиток характеру та змісту праці, через безпосередню участь людини у процесі праці в усіх її сучасних формах і різновидах може бути розв'язана суперечність між цінностями ринку та цінностями суспільства. Останні, власне, і формують морально-етичні, цивілізаційні, інституційні норми і правила економічної поведінки суб'єктів господарювання, підприємців і найманих працівників, у тому числі й у їх відносинах із суспільством і державою.

Водночас, яким би дивним це не видавалось, але в сучасних умовах поглиблюються проблеми та суперечності, пов'язані із функціонуванням та розвитком ключової для функціонування суб'єктів суспільного життя, для всього суспільства цінності – інституту праці. Окрім існування традиційних проблем – безробіття, складність здобуття якісної освіти тощо, небезпека поглиблюється внаслідок технологічних і матеріальних досягнень капіталізму при одночасних якісних змінах філософських уявлень про базові цінності з боку все більш незалежних (організаційно, матеріально і фінансово автономізованих і атомізованих), орієнтованих на економічний успіх індивідів.

Становлення та розвиток постіндустріальної, інформаційної економіки змінює на краще не лише можливості більш повного забезпечення постійно зростаючих потреб людини та суспільства, не тільки кардинально поширює поле застосування інтелектуальної, творчої праці, яка виступає підставою для

її індивідуалізації, появи нових, більш складних інституційних форм включення у процеси суспільного відтворення, але й безпосередньо та опосередковано впливає на руйнацію традиційної системи ціннісних орієнтирів функціонування як окремих індивідів (трансформуючи їх із стану *homo economicus* в стан *homo electronicus*), так і всього суспільства.

Тенденція до трансформації системи універсальних цінностей, ціннісних орієнтирів людської діяльності та життя є, власне, цілком природною. Однак викликає тривогу процес заміни таких субстанціональних, засадничих ціннісних принципів та орієнтирів включення людини в економічне та суспільне життя, як духовність, моральність, порядність, відповідальність, готовність до співпраці тощо¹, на нові ціннісні орієнтири – виключність, домінування індивідуального егоїстичного інтересу, право на ігнорування думки та традицій громади, суспільства, що викликає тенденцію до згортання можливостей конструктивного та ефективного використання і реалізації вже сформованого потенціалу. Яскравими проявами реального існування такої загрози для сучасної економіки та суспільства можна вважати появу нових сутнісних інституційних суспільних форм функціонування людини як універсальної центральної фігури процесів розвитку суспільства, таких, наприклад, як трендоїди, дауншифтери, хіпстери, прекаріат тощо².

Водночас філософія ціннісних орієнтирів, притаманних розвиненому капіталістичному суспільству та його економічній системі, піддається загрозі й з іншого боку. В умовах динамічного формування глобалізованої економіки, суспільства, отже, й інформаційного простору, та одночасного поглиблення соціального зубожіння, соціальної депривації в багатьох регіонах планети у загрозовано великих соціальних групах формуються вже не перетворені, а відверто «перекручені, зрадливі» форми філософських уявлень про ціннісні орієнтири розвитку економіки та окремої особи в системі таких ціннісних орієнтирів. Основу таких «перекручених, зрадливих» форм складають фактично деструктивні погляди на місце та роль праці в забезпеченні умов зростання власного добробуту та якості споживання. Суть таких уявлень полягає в наступному: економіку, інфраструктуру суспільства хай розвивають інші – люди праці, підприємці, держави, однак вони повинні ділитися досягнутим із тими, хто з ряду причин або не може, або не хоче важко працювати. Філо-

¹ Які, власне, і визначають сутність, зміст, роль і функції сучасних нематеріальних інституційних форм забезпечення синергетичного та економічного і соціального ефекту суспільної праці – зокрема, мова йде про соціальний капітал, соціальне партнерство, етику бізнесу.

² Див., наприклад: Іванов Д. Глэм-капіталізм (Мир брэндов, трендов и трэша) / Дмитрий Иванов. – СПб. : ООО «Страта» : Альтер-фабрика, 2015. – 138 с. [22]; Деменюк С. Символический капитализм (Материализация символа) / Сергей Деменюк. – СПб. : ООО «Страта» : Альтер-фабрика, 2015. – 204 с. [23]; Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс / Гай Стэндинг. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2014. – 328 с. [8].

софія цінностей таких людей, соціальних груп полягає в наступному: не прикладаючи зусиль для розвитку економіки, користуватися її результатами. Кількість і поле походження носіїв такої ціннісної орієнтації величезне – від мільйонних армій мігрантів до величезної армії корумпованих чиновників, політиків, рядових суб'єктів економічного, соціального, політичного життя.

Такі ціннісні орієнтири, спрямовані не на участь у створенні, розвитку, а на споживання, перерозподіл, підривають усталені філософські принципи ціннісної орієнтації економічного життя, дезорієнтують ціннісні установки значної кількості індивідів, цілих соціальних груп, отже, спотворюють ціннісні принципи свободи та раціональної економічної поведінки. Водночас вони фактично дискредитують, руйнують засадничий філософський принцип прямої взаємозалежності між якістю праці та якістю життя, отже, посилюють, поглиблюють суперечності, які поступово знімалися у розвиненому суспільстві в процесі його переходу від «мотивації голоду» (праці з примусу) до мотивації свободи в праці (творчість, інтелектуальна насиченість, динамізм пошуку тощо).

Висновки. Дослідження філософських, економічних та духовно-етичних засад формування, функціонування та розвитку ціннісних орієнтирів участі людини, бізнесу, суспільства та держави в господарському житті окремої країни та планети в цілому, надто в умовах стрімкого розвитку інформаційної економіки та глобалізації всіх форм суспільного життя, дозволяє зробити висновок, згідно з яким, по-перше, слід значно активізувати політику держави та діяльність суспільства щодо забезпечення ефективного визнання та використання базових цінностей у системі економічних, соціальних, політичних відносин на інституціональному рівні; по-друге, домагатися системного впровадження конструктивних ціннісних орієнтирів участі у праці як представників капіталу, підприємців, так і найманих працівників на засадах дотримання моральних, етичних, духовних норм в економічній поведінці; по-третє, сформуувати ефективну політику «щедрої оплати праці» (А. Сміт), разом із тим активно підтримуючи розвиток позаекономічних цінностей у системі мотивації з позицій поступового переходу національної економіки до людиноцентричної її орієнтації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / Джозеф Юджин Стиглиц ; [пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова ; вступ. ст. Г. Ю. Семигина и Д. С. Львова]. – М. : Соврем. экономика и право, 2005. – 424 с.
2. Родрик Д. Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки» / Д. Родрик ; пер. с англ. Е. Головляничиной. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 256 с.

3. Коломбатто Э. Рынки, мораль и экономическая политика: новый подход к защите экономики свободного рынка / Энрико Коломбатто ; пер. с англ. под науч. ред. Г. Сапова. – М. : Мысль, 2016. – 500 с.
4. Бегельсдейк Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бегельсдейк, Р. Маселанд ; пер. с англ. Н. В. Автономовой ; науч. ред. В. С. Автономов. – М. ; СПб. : Изд-во Ин-та Гайдара : Междунар. отношения : Фак. свобод. искусств и наук СПбГУ, 2016. – 464 с.
5. Тросби Д. Экономика и культура / Д. Тросби ; пер. с англ. И. Кушнаревой ; Нац. исслед. Ун-т «Высш. шк. экономики». – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2013. – 256 с.
6. Пикетти Т. (1971–). Капитал в XXI веке / Томас Пикетти. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
7. Хефер М. Может быть, капитализм не хочет, чтобы мы были счастливыми? / Макс Хефер ; [пер. с нем. А. Обломская]. – СПб. : Крига, 2015. – 208 с.
8. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс / Гай Стэндинг. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2014. – 328 с.
9. Мейсон П. Посткапитализм: путеводитель по нашему будущему / Пол Мейсон. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2016. – 416 с.
10. Антология мировой философии : в 4 т. Т. 3. – М. : Мысль, 1971. – С. 292.
11. Крауз-Мозер Б. Теории политики. Методологические принципы : пер. с пол. / Б. Крауз-Мозер. – Харьков : Гуманитар. Центр, 2008. – 256 с.
12. Булгаков С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков. – М. : Наука, 1990. – 413 с.
13. Шульдин Б. П. Исторический путь России в аспекте цивилизационного и формационного подходов / Б. П. Шульдин // Социал.-гуманитар. знания. – 2001. – № 2. – С. 3–28.
14. Лебедев С. А. Философия науки: краткая энциклопедия (основные направления, концепции, категории) : науч. изд. / С. А. Лебедев. – М. : Акад. Проект, 2008. – 692 с.
15. Брокгауз. Философия: Концепции, мыслители, понятия : [пер. с нем.] / Брокгауз. – СПб. : ТИД Амфора : РХГА, 2010. – 423 с.
16. Словарь иностранных слов. – 13-е изд., стер. – М. : Рус. яз., 1986. – 608 с.
17. Поланьи К. О вере в экономический детерминизм / Карл Поланьи // Избр. работы. – М. : Изд. дом «Территория будущего», 2010. – 200 с.
18. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер. – К. : Основи, 1995. – 528 с.
19. Из жизни Рокфеллера // Forbes. – 2015. – № 6 (40). – С. 131–136.
20. Ульрих П. Критика экономизма / Петер Ульрих ; пер. с нем. И. П. Смирнова. – М. : Вуз. кн., 2004. – 120 с.
21. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
22. Иванов Д. Глэм-капитализм (Мир брэндов, трендов и трэша) / Дмитрий Иванов. – СПб. : ООО «Страта» : Альтер-фабрика, 2015. – 138 с.
23. Деменюк С. Символический капитализм (Материализация символа) / Сергей Деменюк. – СПб. : ООО «Страта» : Альтер-фабрика, 2015. – 204 с.

REFERENCES

1. Stiglic, Dzhozef Judzhin (2005). Revushchie devjanostye. Semena razvala. Moskva: Sovremennaja ekonomika i parvo.
2. Rodrik, D. (2016). Ekonomika reshaet: sila i slabost «mrachnoy nauki». Per. s angl. E. Golovlyanitsinoy. M. : Izd-vo Instituta Gaydara.
3. Kolombatto, Enriko (2016). Ryinki, moral i ekonomicheskaya politika: novyy podhod k zaschite ekonomiki svobodnogo rynka. Per. s angl. pod nauch. red. Gr.Sapova. Moskva: Myisl.
4. Begelsdeyk, Sh., Maseland, R. (2016). Kultura v ekonomicheskoy nauke: istoriya, metodologicheskie rassuzhdeniya i oblasti prakticheskogo primeneniya v sovremennosti. Per. s angl. N. V. Avtonomovoy; nauch. red. V. S. Avtonomov. M.; SPb. : Izd-vo Instituta Gaydara; Izd-vo «Mezhdunarodnyie otnosheniya»; Fakultet svobodnyih iskusstv i nauk SPbGU.
5. Trosbi, D. (2013). Ekonomika i kul'tura. Per. s angl. I. Kushnarevoy; Nats. issled. Un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». Moskva: Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki.
6. Piketti, Tomas (1971-) (2015). Kapital v XXI veke. Moskva: Ad Marginem Press.
7. Hefer, Maks (2015). Mozhet byt', kapitalizm ne hozhet, chtoby my byli schastlivymi? Per. s nem. A. Oblomskaya. – SPb. : Izdatelstvo Kriga.
8. Stjending, Gaj (2014). Prekariat: novyj opasnyj klass. Moskva: Ad Marginem Press.
9. Meyson, Pol (2016). Postkapitalizm: putevoditel' po nashemu budushchemu. Moskva: Ad Marginem Press.
10. Antologiya mirovoj filosofii (1971). V 4-h tomakh T. 3. Moskva: «Mysl».
11. Krauz-Mozer B (2008). Teorii politiki. Metodologicheskie principy. Per. s pol'sk. Kharkov: Izd-vo Gumanitarnyj Centr.
12. Bulgakov S. N. (1990). Filosofija hozjajstva. Moskva: Nauka.
13. Shulyndin B. P. (2001). Istoricheskij put' Rossii v aspekte civilizacionnogo i formacionnogo podhodov. Social'no-gumanitarnye znaniya, No. 2.
14. Lebedev S. A. (2008). Filosofija nauki: kratkaja enciklopedija (osnovnye napravleniya, koncepcii, kategorii). Nauchnoe izdanie. Moskva: Akademicheskij Proekt.
15. Brokgauz (2010). Filosofija: Koncepcii, mysliteli, ponjatija. Per. s nem. SPb. : Amfora. TID Amfora: RHGA.
16. Slovar' inostrannyh slov (1986). Moskva: Rus. jaz.
17. Polan'i, Karl (2010). Nasha ustarevshaja rynochnaja psihologija. Izbrannye raboty. Moskva: Izdatel'skij dom «Territorija budushhego».
18. Shumpeter J. A. (1995). Kapitalizm, socializm i demokratija. Kiev: Osnovy.
19. «Iz zhizni Rokfeller» (2015). Forbes, No. 6 (40).
20. Ul'rih P. (2004). Kritika ekonomizma. Per. s nem. I. P. Smirnova. Moskva: Vuzovskaja kniga.
21. Kejns Dzh. M. (1978). Obschchaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. Moskva: Progress.
22. Ivanov, Dmitrij (2015). Gljem-kapitalizm (Mir brjendov, trendov i trasha). «Al'ter-fabrika». SPb. : OOO «Strata».
23. Demenjuk, Sergej (2015). Simvolicheskij kapitalizm (Materializacija simvola). «Al'ter-fabrika». SPb. : OOO «Strata».

Стаття надійшла до редакції 14.09.2016.

Ю. К. ЗАЙЦЕВ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

**ТРАНСФОРМАЦИЯ ЦЕННОСТНЫХ
ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ:
ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В статье исследуются проблемы формирования и трансформации ценностных ориентиров функционирования экономических систем, их общественных институциональных форм на различных исторических этапах развития – эпохи индустриализма, становления постиндустриального, информационного общества. Раскрываются специфические ценностные формы мотивации к труду, преимущества, проблемы и противоречия ценностных ориентаций отдельных индивидов и различных социальных групп в условиях становления интеллектуальной экономики и атомизированного общества.

Ключевые слова: философия экономики, философский подход, ценность, ценностные ориентиры, «ценностная рациональность», «извращенные формы», духовность, культура.

Yu. K. ZAITSEV

Doctor of Science in Economics, Full Professor, Full Professor of the Department of Political Economy, State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

**THE TRANSFORMATION OF VALUES ORIENTATIONS
FOR DEVELOPMENT OF THE CONTEMPORARY ECONOMY:
FORMS OF MANIFESTATIONS, PROBLEMS AND PROSPECTS**

Problem setting. The economy and society at all historical stages of their development, with all the spontaneity of the process, shaped and formulated a certain system of strategic and priority objectives, the dominant values and values orientations within the measures and field of which such development was less or more efficiently. Along with such determining factors of modern economic and social development as productive forces, available resources, property relations that determined the type and form of economic and political power, principles and forms of distribution and consumption, an extremely important role in public life played a values system, values orientations of business activity, which was formed not only under the influence of endogenous objective factors, but also under the influence of the achieved level of philosophical standpoints and generalizations about the

necessity and possible quality approvals of some individuals, society and state from the position of implementation of the strategic development objectives within a particular society and country.

Recent research and publications analysis. The problem of values that define the principles of dialectical combination of private and public interests in the process of economic life, identification of strategic goals for development and tools to achieve them, has always been the subject and object of attention of many scientists. Among the most famous authors, who have produced the profound theoretical works, devoted to the analysis of these problems in recent years, above all, should be called such as D. Rodrik, E. Kolombatto, S. Beugelsdijk, R. Maseland, D. Throsby, T. Piketty, M. Hephher, G. Standing, P. Mason.

Paper objective. Such generalizations, in addition structural nature and direction, require a deep and systematic analysis of the causes and factors of origin and development of the contradictions within the motivation system for labour, for entrepreneurship, research of condition and opportunities of culture influence, spirituality, education on the formation of the values system that would correspond with objective needs of the dynamic economic development, economic system, human, society and state.

Paper main body. In conditions of the dynamic transformation of all elements within the economic system in the twentieth century and at the beginning of twenty first century, the appearance of new institutional forms of the economy and society functioning (post-industrial, information type, etc.), capital, property, work, interests and needs, changes in the values and priorities system in the economic behavior of individuals, sometimes all of these forms get such a character, that contradicts the traditional society values, increases the uncertainty of the future prospects for the existence and development.

Conclusions of the research. Cognition of the contradictions nature, that distort, mispresent and destroy the system of basic values orientations, prevailing in the global society for centuries and millennia, allow to form such conceptual models of cultural, social and, undoubtedly, economic policies that will ensure the quality constructive correction of strangled, distorted or fading of values orientations for man, society and the state, ensure imbalance between the functions and capabilities of society and the market economic system from the standpoint of man-centric paradigm in economics.

Short Abstract for an article

Abstract. The article deals with the problem of the formation and transformation of values orientations of economic systems functioning and their social institutional forms at different historical development stages – the era of industrialism, the becoming of post-industrial and information society. Specific values forms of labour motivation, benefits, problems and contradictions of values orientations of individuals and different social groups in conditions of formation of the intellectual economy and atomized society.

Key words: philosophy of economy, philosophical approach, value, values orientations, «values rationality», «distorted and treacherous forms», spirituality, culture.

УДК 332.012.2; 332.025.12

Л. І. ФЕДУЛОВА

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



**СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТИВАННЯ
У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

У статті наведено результати аналізу міжнародного потоку прямих іноземних інвестицій та виявлено особливості інвестування в розвиток новітніх технологій, що обумовлюють процес сталого розвитку. Проаналізовано фактори, що впливають на процес руху міжнародних інвестицій. Визначено характерні тенденції венчурного інвестування. Розроблено пропозиції щодо напрямів здійснення інвестиційної політики в умовах реалізації стратегічних завдань сталого розвитку.

Ключові слова: прамі іноземні інвестиції, сталий розвиток, венчурне інвестування, новітні технології, інвестиційна політика.

JEL Classification: E22, E44, F3.

Постановка проблеми. Характер та особливості сучасної системи міжнародних економічних відносин багато в чому обумовлені ключовими тенденціями міждержавного інвестиційного співробітництва, що, у свою чергу, викликано посиленням глобалізації на всіх рівнях. Умови, що складаються на світовому ринку й у національних економіках, адекватно відображають суттєву зацікавленість країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою у збільшенні обсягів залучення іноземних інвестицій. У той же час активний розвиток системи глобальної економіки неможливий без впровадження й освоєння передових технологій, нових ринків, генерування знань і людського капіталу. На фінансове забезпечення цих напрямів і спрямовуються в останній час ключові

потоки інвестицій. Зокрема, на Саміті ООН з питань сталого розвитку, що відбувся 25–27 вересня 2015 р. у Нью-Йорку, було прийнято Порядок денний у сфері розвитку на період після 2015 р. [1], в якому одна із цілей сталого розвитку – №9 – закликає «створити гнучку інфраструктуру, сприяти інклюзивній і сталій індустріалізації й заохочувати інновації», констатує, що без технологічного прогресу й інновацій процес індустріалізації неможливий, а без промислового виробництва, у свою чергу, неможливий розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку прямих іноземних інвестицій періодично розглядаються в роботах українських учених [2–4]. Важливу роль у формуванні методологічних засад інвестиційної політики відіграють праці закордонних дослідників та експертів [5–8].

Проте в умовах поширення інтеграційних процесів і пошуку шляхів сталого розвитку суспільства виникає необхідність у визначенні особливостей спрямування потоків інвестицій та вироблення результативної державної інвестиційної політики, спрямованої на забезпечення сталого розвитку, що й обумовлює необхідність проведення відповідних досліджень.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення світових тенденцій інвестиційних процесів та розробка рекомендацій щодо формування державної інвестиційної політики в рамках реалізації стратегічних напрямів сталого розвитку.

Методологічною основою дослідження є положення теорії інвестування та сталого розвитку, що обґрунтовують принципи формування сучасної інвестиційної політики. На основі системного підходу здійснено аналіз міжнародного потоку прямих іноземних інвестицій та виявлено особливості інвестування в розвиток новітніх технологій. З використанням матеріалів міжнародних експертних звітів та здійсненням порівняльного аналізу визначено характерні тенденції венчурного інвестування. Методами структурування та синтезу розроблено пропозиції щодо напрямів здійснення інвестиційної політики.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні як на національному, так і на багатосторонньому міжнародному рівні посилюється робота в напрямі пошуку механізмів для усунення слабких місць, що стали основою для глобальної фінансової кризи та її наслідків, з метою зниження ризиків у майбутньому. Зокрема, значна увага приділяється узгодженню податкової й інвестиційної політики, ідентифікації ролі офшорних центрів у процесах руху капіталів, пропонується набір заходів щодо вдосконалення інвестиційної політики на національному, регіональному й глобальному рівнях.

У цьому контексті «Доповідь про світові інвестиції 2015» [9], підготовлена Конференцією ООН по торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), обґрунтовує необхідність удосконалення міжнародного політичного середовища для транс-

кордонних інвестицій. Зокрема, у Доповіді відзначається дворазове скорочення світових інвестиційних потоків у процентному вираженні у 2014 р. порівняно з 2013 р. Приплив прямих іноземних інвестицій в 2014 р. скоротився у світі на 8% до 1,22 трлн дол. США (проти 1,45 трлн дол. у 2013 р.). Загальне зниження інвестицій пояснюється хитким станом світової економіки, політичною невизначеністю й геополітичними ризиками в багатьох місцях планети.

У розрізі регіонів світу кращими були показники Азії, де потік інвестицій збільшився на 15% до 465 млрд дол. США. Гірші показники у світі відзначаються в Північній Америці – скорочення інвестицій на 54%. У той же час показник Африки залишився майже на рівні 2013 р., а обсяги залучених інвестицій у Латинську Америку скоротилися (див. таблицю). Загалом обсяг інвестицій, що надходили у промислово розвинені країни, зменшився на 14%. Це в основному пов'язується зі зниженням інтересу інвесторів до вкладень у США. Проте інвестиції в ЄС за підсумками 2014 р. зросли на 13% і досягли 267 млрд дол. США.

Т а б л и ц я

**Потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ)
у розрізі регіонів світу, 2010–2014 рр. (млрд дол.)**

Регіони	Приплив ПІІ					Відтік ПІІ				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Усі країни світу	1409	1700	1330	1452	1222	1505	1712	1347	1411	1354
Розвинені країни	696	880	515	566	499	1030	1216	853	857	823
Країни, що розвиваються, у т. ч.	687	729	703	778	681	413	423	440	454	468
Африка	44	48	55	57	54	9	7	12	12	13
Азія	401	431	415	426	465	284	304	302	326	432
Східна й Південно-Східна Азія	313	333	334	347	381	254	270	274	293	383
Південна Азія	29	44	32	36	41	13	13	9	2	11
Західна Азія	28	53	48	44	43	16	26	24	31	38
Латинська Америка й Карибський басейн	190	244	256	292	159	119	111	124	115	23
Океанія	3	2	3	3	3	1	1	2	1	0
Країни з перехідною економікою	75	95	84	108	48	62	73	54	99	63

Джерело: складено за даними UNCTAD, *World Investment Report 2015*.

У 2014 р. інвестиційні вкладення в держави з перехідною економікою, до яких належать країни Південного Сходу Європи й СНД, знизилися на 51% у порівнянні з 2013 р. і склали 48 млрд дол. США. Спостерігалось істотне зниження обсягів прямих іноземних інвестицій у Росію: вони впали на 70% до 19 млрд дол. США. Іноземних інвесторів, особливо західних, стримували геополітичні конфлікти, антиросійські санкції та негативні прогнози економічного зростання. Експерти вважають, що різкий контраст викликаний і тим фактом, що ще за підсумками 2013 р. Росія була третьою державою світу за обсягом залучених прямих інвестицій. Зокрема, у 2013 р. у цю країну було вкладено 79 млрд дол. США. Правда, більша частина цих коштів припадала на одну лише угоду: придбання майже 20% акцій компанії «Роснефть» британською компанією BP. Приплив ПІІ в Казахстан скоротився на 6% у зв'язку з тим, що нарощування інвестицій в акціонерний капітал було компенсовано зниженням внутрішньофірмових позик. У зв'язку з тим, що в цій країні геологорозвідувальні роботи підтримуються іноземними інвесторами, на них припадає більше половини накопичених ПІІ.

У той же час приплив ПІІ в Україну у 2014 р. впав на 91% до 410 млн дол. – найнижчий рівень за останні 15 років – в основному за рахунок виведення капіталу російськими інвесторами й інвесторами з Кіпру. Відтік інвестицій з України досяг 200 млн дол. США.

Ще одна міжнародна тенденція – з 2012 р. сукупний приплив інвестицій виявився вище в країнах, що розвиваються, ніж у розвинених країнах, хоча у 2014 р. їх обсяги скоротилися до 681 млрд дол. США проти 772 млрд дол. у 2013 р. До кінця 2014 р. саме в цю групу країн було спрямовано 56% всіх світових інвестицій. Сьогодні з п'яти економічних суб'єктів з найбільшим припливом прямих іноземних інвестицій чотири мають статус країн, що розвиваються. Лідером 2014 р. по залученню інвестицій став Китай, у який було вкладено 128 млрд дол. США. За ним – Гонконг із залученим капіталом в 111 млрд дол. США. Сполучені Штати перебувають на третьому місці: обсяг надходжень досяг 86 млрд дол. США. Відзначимо, що Китай фактично витиснув США з позиції лідера, яку останні втримували з 2003 р. У п'ятірку лідерів також увійшли Сінгапур і Бразилія.

Ринок міжнародних злиттів і поглинань (M&A), що вважається одним з індикаторів стану світової економіки, в 2014 р. досяг максимального рівня з 2011 р., склавши 384 млрд дол. США. Найбільш активно злиття й поглинання відбувалися у фінансовій сфері, фармацевтиці, металургії, комунікаціях і медіа-індустрії. Слід зазначити, що в 2013 р. лідером була фінансова галузь – на неї припадало до 35% всіх міжнародних угод.

Сьогодні спостерігається ситуація, яка характеризується стисканням споживчого попиту й зростанням непродуктивних інвестицій у розвинених країнах, що загрожує затяжною стагнацією світової економіки й роздуванням фінансових міхурів, а різке зростання приватного боргу в економіках, що розвиваються, – борговими кризами. Хоча на даний час світова економіка вважається ліквідною й вартість боргу ніколи ще не була настільки низькою, багато країн, що розвиваються, стикаються із труднощами в залученні міжнародного фінансування для довгострокових виробничих інвестицій. Серед факторів, які негативно позначаються на характері міжнародних потоків інвестицій, – невпевнена поведінка споживачів, волатильність валютних ринків і геополітична нестабільність. Крім того, зниження цін на сировинні товари в деяких випадках приводить до зниження зацікавленості інвесторів стосовно вкладення в ці активи. У той же час позитивний ефект для поживлення інвестиційного процесу можуть мати такі фактори, як зміцнення економічного зростання в США, позитивний вплив нафтових цін, що знизилися, на попит і активну грошово-кредитну політику в ЄС.

Більшість заходів інвестиційної політики в 2013–2014 рр., за даними експертів ЮНКТАД, були спрямовані на стимулювання інвестицій і лібералізацію інвестиційної діяльності. Однак частка обмежувальних і регулюючих заходів для ПІІ складала 27%. Зокрема, були визначені такі *тенденції в інвестиційній політиці*:

– більшість заходів у сфері інвестиційної політики країн, як і раніше, були спрямовані на лібералізацію, заохочення й полегшення інвестицій. Особлива увага приділялася спрощенню інвестиційних процедур і заходам щодо лібералізації в конкретних секторах (наприклад, в інфраструктурних секторах і в сфері послуг). Нові інвестиційні обмеження були пов'язані головним чином з міркуваннями національної безпеки й стратегічних галузей (такими як транспорт, енергетика й оборонна промисловість);

– як і раніше, порівняно мало заходів було спрямовано на заохочення інвестицій у сектори, що мають важливе значення для сталого розвитку. Лише 8% заходів, прийнятих в 2010–2014 рр., були конкретно спрямовані на розширення участі приватних інвесторів у таких секторах, що мають ключове значення для сталого розвитку, як інфраструктура, охорона здоров'я, освіта й пом'якшення наслідків зміни клімату;

– країни й регіони продовжують вивчати шляхи реформування режиму міжнародних інвестиційних угод (МІУ). Так, у 2014 р. було укладено 31 нову інвестиційну угоду, більшість із яких вміщували положення, що стосуються сталого розвитку. Найбільш активною була Канада, що уклала сім нових договорів. Загальна кількість МІУ збільшилася до 3 271 угоди. У той же час

країни й регіони продовжували експериментувати із застосуванням нових підходів до вироблення інвестиційної політики. У Південній Африці й Індонезії продовжував спостерігатися процес припинення дії угод, і обидві країни займалися розробкою нових стратегій в галузі МІУ;

– порівняно невелика кількість МІУ вміщувала зобов'язання на етапі, що передедує обґрунтуванню в країні, але їхня кількість збільшується. Зокрема, на даний час близько 228 договорів передбачають національний режим для інвестицій у формі «придбання» або «обґрунтування в країні». В основному це угоди за участю США, Канади, Фінляндії, Японії і ЄС, хоча ряд країн, що розвиваються, таких як Чилі, Коста-Рика, Республіка Корея, Перу й Сінгапур, також долучаються до цієї тенденції;

– у 2014 р. було розпочато 42 нові суперечки між інвесторами й державою, у результаті чого загальна кількість відомих претензій, представлених на підставі положень договорів, збільшилася до 608. Основна частина цих позовів, як і раніше, спрямована проти країн, що розвиваються, хоча серед відповідачів збільшується частка розвинених країн. Більшість позивачів базуються в розвинених країнах. У 2014 р. було винесено 43 рішення, у результаті чого загальна кількість завершених справ склала 405, з яких в 36% справ рішення було винесено на користь держави [9].

У рамках міжнародного співтовариства розгорнулися жваві дискусії стосовно внеску багатонаціональних підприємств у бюджети приймаючих країн, що показують конкретні зусилля щодо вироблення політики в цій сфері. Незалежно від тієї ролі, яку багатонаціональні підприємства в цілому відіграють як джерело бюджетних надходжень, вони, як і будь-які інші компанії, прагнуть мінімізувати оподаткування. Корпоративні структури багатонаціональних підприємств формуються в процесі здійснення транскордонних інвестицій, які прагнуть максимально оптимізувати оподаткування, наскільки це дозволяють їм їхні комерційні й операційні потреби. Тому в останній період особлива увага приділяється проблемі розмивання податкової бази й виведенню прибутків з-під оподаткування. Боротьба із практикою «уходу» від податків у рамках заходів щодо сприяння мобілізації внутрішніх ресурсів і подальшому заохоченню продуктивних інвестицій в інтересах сталого розвитку стає стратегічним пріоритетом.

У майбутньому досягненню синергетичного ефекту від інвестиційної політики й ініціатив, спрямованих на протидію практиці «уходу» від податків, може сприяти здійснення ряду рекомендацій, спрямованих на забезпечення узгодженості між міжнародною податковою й інвестиційною політикою, що стосуються насамперед виключення можливостей для оптимізації податків із числа інструментів для залучення інвестицій; необхідності партнерської

взаємодії між приймаючими країнами, країнами базування й проміжними країнами з урахуванням принципу загальної відповідальності; ув'язування міжнародних інвестиційних і податкових угод; підвищення ролі інвестицій і податкових надходжень у забезпечення сталого розвитку; розширення можливостей країн, що розвиваються, для вирішення проблем, пов'язаних з формуванням податкової політики.

У 2014–2015 рр. продовжував розвиватися важливий тренд – переорієнтація світової інвестиційної діяльності в бік екологічних галузей і вирішення завдань сталого розвитку. Без залучення масштабних інвестицій практично неможливо вирішити не лише глобальні соціально-економічні проблеми, але й масштабні та складні завдання охорони навколишнього середовища. Сьогодні у світі спостерігається безпрецедентна активізація екологічного інвестування, що відбувається на всіх рівнях – фірмовому, державному, міжнародному. На реалізацію природоохоронної політики стали виділятися значні державні вкладення, що свідчить про серйозність намірів країн у переході на нову модель економічного розвитку. Державні екологічні інвестиції значно збільшилися для вирішення комплексних завдань: стимулювання економічного зростання, зайнятості, скорочення споживання енергії, запобігання коливанням цін на неї й зниження при цьому емісії парникових газів [10].

Інвестиційні банки, що управляють активами, й фонди прямих інвестицій, які дотримуються інвестиційної стратегії обмеженого ризику й високої потенційної прибутковості, приділяють велику увагу підприємствам із чистими технологіями та їхнім стратегіям комерціалізації таких технологій на зростаючих ринках. Споживання електроенергії у світі зростає, так само як і попит на неї. При цьому інвестори «зелених» фондів одержують подвійну вигоду: високий прибуток і задоволення зростаючої потреби промисловості в системах захисту навколишнього середовища. Так, згідно зі Звітом Програми ООН по навколишньому середовищу (UNEP) [11] світові інвестиції в поновлювану енергетику в 2010 р. досягли рекордних 211 млрд дол., що на 32% вище, ніж в 2009 р. При цьому Китай, інвестувавши близько 50 млрд дол. переважно у вітряні електростанції, продемонстрував найбільш значне зростання інвестицій у «зелений» сектор і перевищив показник 2010 р. на 28%. Крім того, автори звіту відзначають зростання інвестицій у поновлювану енергетику країн, що розвиваються. «Уперше країни, що розвиваються, обігнали розвинені по “зелених” інвестиціях і обсягу ринку енергетики від поновлюваних джерел. Усього країни, що розвиваються, одержали 72 мільярда доларів “зелених” інвестицій проти 70 мільярдів у розвинених країн. У 2004 році цей показник у країн, що розвиваються, становив четверту частину від показника розвинених» [12].

Інвестиції в поновлювані джерела енергії у 2015 р. знову досягли рекорду й склали 329 млрд дол., незважаючи на падіння цін на нафту [12]. У порівнянні з 2014 р. капітальні видатки на «зелену» енергетику зросли на 4%. Аналітики Bloomberg вважають, що зростання інвестицій відображає збільшення цінової конкурентної переваги вітряної й сонячної енергетики. Серед країн, найбільших гравців на ринку, найбільшою мірою вкладення збільшилися в Китаї. Там зростання склало 17% до 110,5 млрд дол. Приблизно у два рази менше компанії, що займаються «зеленою» енергетикою, залучили в США (56 млрд дол.). У 2015 р. потужність виробленої сонячної енергії збільшилася у порівнянні з 2014 р. на 30%, або 121 гігават (64 гігавата вітряної й 57 гігават сонячної енергії).

Дослідження показали, що важливою тенденцією інвестування останніх років стало значне зростання вкладень в екологічні інновації, які все більше стають однією із центральних ланок інноваційно-інвестиційної політики багатьох держав. Інновації в природоохоронній сфері можуть сприяти зниженню забруднення навколишнього середовища, екологічних витрат, стати одним із головних факторів розвитку країн і вирішення найгостріших проблем держав, що розвиваються: доступу до чистої води, одержання енергії, охорони здоров'я та ін. Слід зазначити, що в цей час поняття екоінновацій включає не тільки технологічний аспект, зростаючого значення набувають і соціальні цілі, що також є показником нової орієнтації економічного розвитку [13]. У цьому контексті одним із важливих підсумків Саміту G20 (4–5 вересня, Китай, Ханчжоу) стало включення до порядку денного окремим пунктом питання про «зелене фінансування». Отже, мета G20 – збільшити вклад фінансового сектору в екологічно сталі економічне зростання. У підсумковому комюніке підкреслено, що «зелене фінансування» не лише сприятиме поліпшенню стану довкілля, але й дозволяє мобілізувати більше інвестицій для розвитку зелених галузей і тим самим збільшує потенціал зростання світової економіки [14].

Багато країн переорієнтовують інвестиції в наукові дослідження, які є важливим компонентом екологічних інновацій, у напрямі охорони навколишнього середовища. Показників частки таких інвестицій у загальних видатках на НДДКР немає, але багато з технологій загального призначення фактично мають екологічну спрямованість. У ряді країн діють масштабні державні плани й програми стимулювання розробки екологічних технологій та інновацій. Найбільші темпи зростання в останні роки демонструють державні й приватні інвестиції в наукові дослідження й комерціалізацію нових технологій у галузі підвищення енергоефективності й альтернативної енергетики. Особлива роль у цьому процесі належить ТНК, які відіграють значну роль у роз-

робці й упровадженні екоінновацій, використовуючи їх як можливість підвищення конкурентних переваг.

У рамках реалізації моделі екологічно орієнтованого зростання значно зросла в останні роки технологічна й фінансова допомога країнам, що розвиваються, розвиненими державами, великими компаніями й міжнародними організаціями. Вирішення екологічних проблем вимагає великих вкладень, однак ці країни в переважній більшості не мають технологічних і фінансових можливостей переходу на нові рейки розвитку. Вигоду при цьому одержують усі країни: розвинені – за рахунок прискореного розвитку екологічних галузей, країни, що розвиваються, – у результаті придбання енергоефективних технологій; на глобальному ж рівні з'являється можливість поліпшення екологічної ситуації. ТНК також виграють від надання допомоги країнам, що розвиваються: поліпшується їхня репутація, розширюються нові ринки продукції і технологій [15]. Зокрема, дослідження Bloomberg New Energy Finance прогнозують, що до 2030 р. світові витрати на установки відновлюваної енергетики перетнуть позначку в 7 трлн дол.

При цьому особливої важливості набуває фінансування досліджень у галузі екологічно чистих технологій і технологій очищення навколишнього середовища. У країнах ОЕСР реформи фінансування високотехнологічного сектору здійснюються в напрямі жорсткої кореляції обсягів інвестованих у НДДКР коштів і показників ефективності даних досліджень. Держави ОЕСР продовжують адаптувати політику надання інноваційному сектору податкових пільг до мінливих потреб бізнесу. При цьому основним джерелом державної підтримки НДДКР залишаються гранти, кредити й гарантії, у той час як для стимулювання корпоративних інновацій використовуються податкові послаблення.

Ще одна світова тенденція – посилення ролі й важливості розвитку венчурної складової бізнесу. Більша частина відкриттів і проривів у високотехнологічних галузях здійснюється саме за рахунок венчурного капіталу й венчурних підприємств. Важливо зазначити, що більша частина відкриттів і проривів у високотехнологічних галузях зроблена саме за рахунок венчурного капіталу й венчурних підприємств. В інноваційних системах венчурний капітал являє собою фінансову ланку інноваційної інфраструктури, що поєднує як носіїв капіталу, так і носіїв технологій, і саме він вирішує у більшості випадків фінансові проблеми при реалізації інноваційних проектів, що стартують. Саме завдяки венчурному капіталу були створені такі компанії, як Intel, Microsoft, Google, Яндекс, Abbyy, AVision та ін.

Починаючи з 2002 р. простежувалася чітка тенденція зростання обсягу венчурних інвестицій у США. У 2007–2008 рр. саме в цій країні був досягну-

тий рекордний обсяг венчурного інвестування – більше 30 млрд дол. на рік. Однак на тлі світової фінансової кризи обсяг інвестування став рекордно низьким – 19,7 млрд дол. Але вже до початку 2010 р. венчурний бізнес знову активізувався, а венчурний капітал на сьогоднішній день практично досяг докризового рівня. Так, обсяги коштів, залучених венчурними фондами США, збільшилися на 62% у 2014 р. порівняно з 2013 р. до 32,97 млрд дол. – до максимуму з 2007 р. [16]. Згідно з оцінками експертів [17], за підсумками 2015 р. глобальний венчурний ринок досяг рекордних результатів. Обсяг світового венчурного капіталу, інвестованого в технологічні компанії в 2015 р., склав більше 128 млрд дол. США, що на 44% перевищило сукупний обсяг венчурних інвестицій 2014 р. Загальна кількість угод в 2015 р. склала 7 872, до того ж у чверті з них як інвестори виступили корпорації. За підсумками 2015 р. 71 технологічна компанія була оцінена в понад 1 млрд дол. США, що також перевищило результати 2014 р. У той же час на глобальному венчурному ринку зберігалася низка диспропорцій, зокрема в галузевому відношенні домінували проекти у сфері Інтернету (50% від загальної кількості станом на IV квартал 2015 р.).

Слід зазначити, що міжнародна венчурна інвестиційна діяльність виконує певні функції у світовій економіці, до найважливіших з яких відносять сприяння поширенню великомасштабних освоєнь нововведень і прискорення періоду їхньої комерціалізації. Головним ефектом міжнародного венчурного інвестування є синергетичний ефект, при якому воно найбільш оптимально впливає на відтворювальні процеси в національних економіках різних країн. Аналіз «посткризової» політики венчурних інвесторів показує, що багато хто з них зробили певні висновки із ситуації, що склалася, й адаптували свої стратегії відповідним чином, виробивши більш зважені підходи до оцінки рівня ризиків, перспективності інноваційних проектів, а також до роботи з компанією-реципієнтом на всіх стадіях, починаючи від її перевірки (due diligence) і розробки стратегії та закінчуючи постінвестиційним управлінням. Змінилися й підходи підприємницьких і наукових кіл до венчурного інвестування. Кризи наочно продемонстрували необхідність у більш зважених підходах до формування інноваційної та бізнес-стратегії й у більш глибокому розумінні процесу здійснення венчурного інвестування з метою формування економічно ефективних компаній і забезпечення подальшого швидкого й, що особливо, як продемонстрували кризи, важливо, – сталого розвитку, а в остаточному підсумку – до успіху і для ініціаторів інноваційного проекту, і для венчурних інвесторів.

Сьогодні у світі посилено відбувається формування шостого технологічного укладу, започаткованого на використанні нанотехнологій, біотехнологій,

систем штучного інтелекту, інтегрованих високошвидкісних транспортних систем, глобальних інформаційних мереж. У 50 країнах світу величезні державні й комерційні інвестиції спрямовуються на розвиток *нанотехнологій*, які вже зробили справжню революцію в медицині, енергетиці, електроніці, військовій, аграрній і харчовій промисловості. Зокрема, у США щорічно виділяється до 5 млрд дол., Євросоюзу – 0,7–1 млрд дол., Японії – 0,5 млрд дол., Китаї – 0,1 млрд дол. на розвиток зазначених технологій. Уже сьогодні розпочинається активний переділ ринку, що завершиться до 2020 р. Усвідомлення фактичного прогресу досліджень і розробок у галузі нанотехнологій обумовило швидке зростання вкладень у дану галузь протягом останнього десятиліття. Висока інвестиційна активність галузі слугує активізації приватних і державних компаній, що займаються дослідженнями в даній сфері. Протягом останніх 11 років 60 країн світу інвестували в дослідження в галузі нанотехнологій більше 67 млрд дол. США З урахуванням великої капіталоємності сфери розробки й комерціалізації нанотехнологій основний акцент в інвестиціях ставиться на інтеграцію всіх потенційних учасників (дослідників, розроблювачів, венчурних інвесторів, виробничих підприємців) «ланцюжка» формування доданої вартості в даній галузі, а також створення мережевих структур кластерного типу (технологічних платформ, національних нанотехнологічних мереж, інноваційно-технологічних хабів та ін.).

Світовий ринок ще одного представника шостого технологічного укладу – *біотехнологій* останнім часом також показує небувале зростання. Тільки в 2013 р. індекс NASDAQ Biotechnology у цьому секторі подвоївся, а в лютому 2014 р. досяг історичного максимуму в 2,854.26 пункту. Згідно з дослідженням QB Finance – компанії, що спеціалізується на фондових ринках США і Європи, інвестиції в біотехнологічний сектор на початку 2013 р. дозволили учасникам ринку подвоїти свої вкладення, і перспектива продовження такого буму на ринку залучає все більше й більше нових компаній. Загалом обсяг світового ринку біотехнологій на сьогоднішній день оцінюється в 270 млрд дол., а прогнозовані темпи зростання становлять 10–12% у рік до 2020 р. Таким чином, очікується, що обсяг ринку зросте більш ніж у два рази й складе близько 600 млрд дол. до 2020 р. [18].

Європа залишиться найбільшим ринком для інвестицій у відновлювану енергетику, проте зіткнеться з короткостроковим уповільненням зростання у зв'язку зі скороченням «зелених» тарифів для проектів сонячної і вітрової енергетики. Європейські інвестори традиційно менш схильні інвестувати в проекти на початкових стадіях розвитку. На відміну від США, у Європі практично відсутні спеціалізовані фонди, що володіють компетенціями в біотехнологічній галузі (особливості цієї галузі: довгий період розробки про-

дукції й відповідно окупності інвестицій), а більшість інвесторів прагнуть бути присутніми на багатьох видах ринків. Саме тому за останні кілька років практично не відбулося жодного значимого виходу на європейські фондові ринки в галузі біотехнологій.

Усі зазначені вище тенденції необхідно враховувати при виробленні державної інвестиційної політики в Україні. В умовах глобалізації світового господарства й поширення інтеграційних зв'язків рівень розвитку країни певною мірою залежить від того, наскільки ефективно вона використовує можливості міжнародних ринків, особливо ринків капіталів. Процесу залучення та використання іноземних інвестицій в Україні притаманні як позитивні, так і негативні характеристики, що деякою мірою є наслідком недостатнього комплексного дослідження особливостей міжнародних процесів інвестування та впливу ПІІ на соціально-економічний розвиток України та її регіонів.

Висновки. Таким чином, дослідження показали нестійку динаміку світових прямих іноземних інвестицій (ПІІ), обумовлену впливом нестабільної економічної ситуації, нестабільним станом деяких ринків, що розвиваються, і пов'язаними із цим ризиками політичної нестабільності й регіональними конфліктами. За таких умов розвинутим країнам необхідно збільшити державні видатки, підняти заробітну плату й стимулювати попит, щоб підштовхнути свою економіку й вивести її на траєкторію стабільного зростання. Забезпеченням фінансової стабільності й вирішенням криз платіжних балансів у цьому випадку могли б зайнятися регіональні фонди. Перед урядами багатьох країн ставиться завдання приділяти увагу взаємоузгодженості дій міжнародної фінансової системи і міжнародної інвестиційної системи, що формується, механізми взаємодії яких значною мірою регулюють короткострокові й довгострокові транскордонні потоки капіталу.

Важливий тренд у посткризовий період (маємо на увазі глобальну фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр.) – переорієнтація світової інвестиційної діяльності в бік екологічних галузей і вирішення завдань охорони навколишнього середовища. До того ж безпрецедентна активізація екологічного інвестування відбувається на всіх рівнях – на рівні фірми, держави, міжнародного співробітництва.

Створення венчурної галузі, що постійно саморозвивається, у взаємодії з іншими інститутами розвитку за допомогою залучення приватного венчурного капіталу, розвитку інноваційного підприємництва й технологічної бізнес-експертизи здатне забезпечити прискорене формування ефективної й конкурентоспроможної інноваційної системи новітнього соціально-економічного устрою.

За таких умов, щоб протистояти конкуренції на зовнішньому й усе більш відкритому внутрішньому ринках, українській господарській системі необхідно нарощувати стратегічні інвестиції (насамперед у секторах переробної промисловості), освоювати проривні технологічні напрями, а не інвестувати в застаріле виробництво, посилювати свій дослідницький потенціал. Одночасно уряд країни повинен створювати й постійно вдосконалювати систему стимулів, здатних залучати бізнес до нової стратегії сталого розвитку. Це дозволить принципово змінити зацікавленість підприємців у реалізації середньо- і довгострокових стратегій підвищення ефективності й конкурентоспроможності. Зазначене вимагає розробки науково обґрунтованих механізмів, на що й будуть спрямовані подальші дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Draft resolution referred to the United Nations summit for the adoption of the post-2015 development agenda by the General Assembly at its sixty-ninth session «Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/285/73/PDF/N1528573.pdf?OpenElement>.
2. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектора України : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2014. – 652 с.
3. Даниленко А. А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А. А. Даниленко // Фінанси України : наук.-теорет. та інформ.-практ. журн. – 2009. – № 4. – С. 99–108.
4. Баула О. Особливості еволюції офшорних зон в умовах глобалізації економіки / О. Баула, А. Сачук // Економіст : наук.-практ. журн. – 2012. – № 1. – С. 16–18.
5. Коваль А. А. Руководство по инвестиционной политике ОЭСР – ключ к увеличению инвестиций [Електронний ресурс] / А. А. Коваль. – Режим доступу: <http://institutiones.com/investments/2641-rukovodstvo-po-investicionnoi-politike-oesr.html>.
6. Семенов А. С. Венчурное финансирование инновационной деятельности / А. С. Семенов, А. И. Каширин // Инновации. – 2006. – № 1. – С. 32–38.
7. Success Factors in Strategic Corporate Venturing, vorgelegt von MSc Philipp Dauderstädt aus Bonn, Berlin, 2013, 192 p.
8. Baygan G. Venture capital Policies in Sweden. OECD Science / G. Baygan // Technology and Industry Working Papers. – 2003. – № 1.
9. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf.
10. OECD (2015). Policy framework for investment. Paris: OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/mcm/documents/Policy-Framework-for-Investment-2015-CMIN2015-5.pdf>.

11. Программа Организации объединенных наций по окружающей среде (UNEP) [Электронный ресурс] : ежегод. докл. за 2013 г. – Режим доступа: http://apps.unep.org/publications/index.php?option=com_pub&task=download&file=UNEP%202013%20Annual%20Report-2014UNEP-AR-RU-low%20res.pdf.
12. Global Trends in Renewable Energy Investment, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/unep_fs_globaltrends2015_chartpack.pdf.
13. Transforming our world: the 2030 agenda for Sustainable [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eda.admin.ch/dam/post2015/en/documents/20151117-flyer-agenda2030_EN.pdf.
14. G20 Leaders' Communique Hangzhou Summit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.g20.org/English/Dynamic/201609/t20160906_3396.html.
15. Пискулова Н. А. Экология и глобализация : монография / Н. А. Пискулова. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 240 с.
16. Венчурные фонды США привлекли рекордный объем денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/51702>.
17. Venture capital trends. – KPMG, CB Insights, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/media/press-releases/2016/04/venture-capital-pullback-deepens-in-q1-2016.html>.
18. Аналитическая компания Frost & Sullivan составила список десяти ведущих технологий мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.frost.com/prod/servlet/rp.pag/Russian>.

REFERENCES

1. Draft resolution referred to the United Nations summit for the adoption of the post-2015 development agenda by the General Assembly at its sixty-ninth session «Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development». Retrieved from: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/285/73/PDF/N1528573.pdf?OpenElement>.
2. Mazaraki A. A., Melnyk T. M., Yukhymenko V. V. ta in (2014) Stratehiia postkryzovoho rozvytku zovnishnoekonomichnoho sektora Ukrainy : monohrafiia. K. Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.
3. Danylenko A. A. (2009) Svitovi tendentsii ta osoblyvosti rozvytku priamykh inozemnykh investytsii. Finansy Ukrainy : Naukovo-teoretychnyi ta informatsiino-praktychnyi zhurnal. 4. 99-108.
4. Baula O., Sachuk A. (2012) Osoblyvosti evoliutsii ofshornykh zon v umovakh hlobalizatsii ekonomiky. Ekonomist : naukovo-praktychnyi zhurnal. 1.16-18.
5. Koval A. A.(2015) Rukovodstvo po investitsionnoy politike OESR – klyuch k uvelicheniyu investitsiy Retrieved from: <http://institutiones.com/investments/2641-rukovodstvo-po-investicionnoi-politike-oesr.html>.
6. Semenov A. S., Kashirin A. I. (2006) Venchurnoe finansirovanie innovatsionnoy deyatelnosti. Innovatsii. 1. 32-38.
7. Success Factors in Strategic Corporate Venturing, vorgelegt von MSc Philipp Dauderstädt aus Bonn, Berlin 2013.
8. Baygan G. (2003) Venture capital Policies in Sweden. OECD Science. Technology and Industry Working Papers.1.

9. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. Retrieved from: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf.
10. OECD (2015). Policy framework for investment. Paris: OECD Publishing. Retrieved from: <http://www.oecd.org/mcm/documents/Policy-Framework-for-Investment-2015-CMIN2015-5.pdf>.
11. Programma Organizatsii ob'edinennyih natsiy po okruzhayushey srede (UNEP) . Ezhegodnyiy doklad za 2013 god. Retrieved from: http://apps.unep.org/publications/index.php?option=com_pub&task=download&file=-UNEP%202013%20Annual%20Report-2014UNEP-AR-RU-low%20res.pdf.
12. Global Trends in Renewable Energy Investment, 2015. Retrieved from: http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/unep_fs_globaltrends2015_chartpack.pdf.
13. Transforming our world: the 2030 agenda for Sustainable. Retrieved from: https://www.eda.admin.ch/dam/post2015/en/documents/20151117-flyer-agenda2030_EN.pdf.
14. G20 Leaders' Communique Hangzhou Summit. Retrieved from: http://www.g20.org/English/Dynamic/201609/t20160906_3396.html.
15. Piskulova N. A. (2010) Ekologiya i globalizatsiya: monografiya. M. MGIMO-Universitet.
16. Venchurnyie fondyi SShA privlekli rekordnyiy ob'em deneg. Retrieved from: <http://www.vestifinance.ru/articles/51702>.
17. Venture capital trends. – KPMG, CB Insights, 2016. Retrieved from: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/media/press-releases/2016/04/venture-capital-pullback-deepens-in-q1-2016.html>.
18. Analiticheskaya kompaniya Frost & Sullivan sostavila spisok desyati veduschih tehnologiy mira Retrieved from: <http://www.frost.com/prod/servlet/tp.pag/Russian>.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2016.

Л. И. ФЕДУЛОВА

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

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье приведены результаты анализа международного потока прямых иностранных инвестиций и выявлены особенности инвестирования в развитие новейших технологий, обуславливающих процесс устойчивого развития. Проанализированы факторы, влияющие на процесс движения международных инвестиций. Определены характерные тенденции венчурного инвестирования. Разработаны предложения относительно направлений осуществления инвестиционной политики в условиях реализации стратегических задач устойчивого развития.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, венчурное инвестирование, новейшие технологии, инвестиционная политика.

L. I. FEDULOVA

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economics

GLOBAL INVESTMENT TRENDS IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Problem setting. The development of the system of the global economy is impossible without investing in the implementation and development of advanced technologies, new markets, knowledge creation and human capital.

Recent research and publication analysis. Features of development of foreign direct investment in the works of Ukrainian scientists, foreign researchers and experts are reviewed. The characteristics of the direction of investment flows and to develop effective state investment policy is need.

Paper objective. The purpose of the article is to identify global trends of investment processes and development of recommendations on formation of the state investment policy in the framework of the strategic directions of sustainable development.

Paper main body. Important investment trends of recent years, which need to be considered in the development of public investment policy in Ukraine are the following: reduction of investment in States with economies in transition; significant growth of investments in environmental innovation; strengthening the role and importance of development of the venture component of the business; areas of state and commercial investment in the development of nanotechnology, biotechnology, renewable energy.

Conclusion of the research. Volatile world of foreign direct investment due to the unstable economic situation, the instability of some developing markets, risks of political instability, regional conflicts.

Short Abstract for an article

Abstract. The results of the analysis of the international direct investment and the peculiarities of investing in the development of new technologies are revealed. The factors influencing the process of international investment flows are analyzed. The characteristic trends of venture investment are defined. Proposals concerning directions of investment policy in the conditions of realization of the strategic objectives of sustainable development are developed.

Key words: foreign direct investment, venture investment, advanced technologies, investment policy.

УДК 330.133.2

Г. М. КОЛОМІЄЦЬ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та економічних
методів управління Харківського національного
університету імені В. Н. Каразіна
52-melen@mail.ru
ORCID ID: 0000-0003-4561-0550



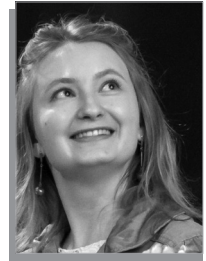
О. В. МЕЛЕНЦОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри
економічної теорії та економічних методів
управління Харківського національного
університету імені В. Н. Каразіна
melentsovaolga@inbox.ru
ORCID ID: 0000-0003-1276-633X



Д. К. КОНДРАТЕНКО

аспірантка кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
dashateen@mail.ru



В. М. ОСНАДЧУК

магістрант кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
vickyclarson@gmail.com



НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК АКТУАЛЬНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ РИНКОВОЇ ЦІНИ КОМПАНІЇ¹

У статті на основі розгляду структури нематеріальних активів показано, що інтегруючим показником є репутація компанії. Її фундаментом є знання, консолідова-

¹ Стаття підготовлена в процесі виконання планової теми науково-дослідної роботи кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна «Актуальні траєкторії інформаційної економіки: імператив стійкої динаміки глобального господарства» (№ державної реєстрації 0114U000125).

ні компанією. Доводиться, що розвиток нематеріальних активів обумовлений не тільки зусиллями самої компанії, але і розвитком людського потенціалу, умовами ведення бізнесу в національній господарській системі. Узагальнено міжнародні порівняння позиції України, які свідчать про можливість для національного бізнесу нарощування нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи компанії, знаннєві активи, фактори макросередовища розвитку нематеріальних активів.

JEL Classification: L1, M1, M3.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ, поживавлення економіки обумовлені здатністю компаній вибирати і реалізовувати стратегії розвитку, залучаючи інвестиції. Розмір інвестицій і кредитозаємність компанії залежать від її ринкової ціни, на яку в сучасних умовах все більший вплив мають нематеріальні активи. У міру розвитку суспільства, трансформації його технологічної основи змінюються зміст і структура цього феномену і відповідно факторів його підвищення. Наукове узагальнення й осмислення цього процесу, використання висновків у бізнес-практиці послужить підставою підвищення конкурентних переваг компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що різні аспекти ринкової ціни компанії досліджуються фахівцями фінансової науки, менеджменту, бухгалтерського обліку (Роберт Ф. Ралі і Роберт П. Швайс [1], А. Остервальдер [2], Д. Ендрюс [3], П. Друкер [4], Л. Барух [5]).

При цьому в основному вони відображені в навчальній і монографічній літературі. Новітні тенденції, як правило, оперативно узагальнюються в періодичних наукових виданнях. Як свідчить Google scholar, з 2010 р. проблеми нематеріальних активів у сучасних умовах активної уваги не привертають [6]. Останнім часом популярним є порівняння ринкової ціни брэнда, однієї зі складових нематеріальних активів [7], що пов'язано з розвитком оболонкової стратегії бізнесу. Однак у цілому проблема нематеріальних активів компанії – їх структури, необхідності і чинників розвитку всіх складових – залишається недостатньо вивченою.

Формулювання цілей. Мета статті – узагальнити підходи до трактування змісту нематеріальних активів, класифікувати фактори росту цієї найважливішої складової ринкової ціни компанії, звернувши увагу на роль національної господарської системи у створенні потенціалу розвитку нематеріальних активів.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку економіки актуальною є проблема підвищення та управління ринковою ціною компанії. У цих процесах значну роль відіграють нематеріальні активи.

Експерти розглядають поняття «нематеріальні активи» як активи, які не мають безпосередньо матеріальної форми, входять до складу необоротних активів, але істотно впливають на ринкову ціну компанії. До складу нематеріальних активів, як правило, включають: знання, створене в організації, та її інтелектуальну власність, якість персоналу, якість управління, якість бізнес-моделі, репутацію. Однак роль окремих складових у цьому переліку неоднакова. Для підвищення ринкової ціни компанії ключове значення має репутація, яка є інтегрованим результатом якості управління, бізнес-моделі, персоналу, що розвиваються на основі створеної системи знань та інтелектуальної власності компанії (рис. 1). «Ринкова вартість сучасної успішної компанії визначається не тільки і не стільки її матеріальними активами, вона може бути набагато вище її балансової вартості за рахунок нематеріальних активів, найважливішим з яких є репутація», – підкреслює Л. С. Сальнікова [8].

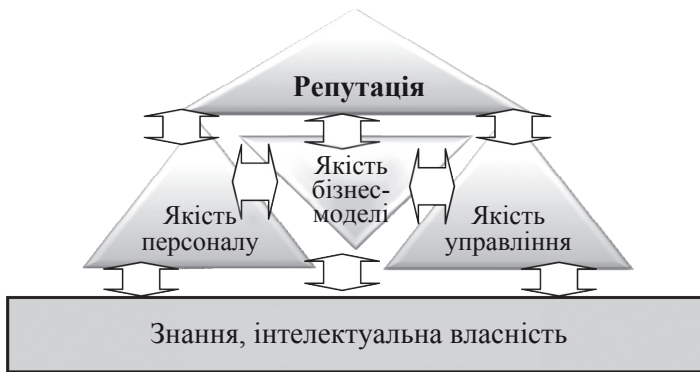


Рис. 1. Модель нематеріальних активів компанії (складено авторами)

Репутація компанії – це нематеріальний актив, фактор сприйняття компанії громадськістю. Репутація залежить від зрілості ринку, розвинених потреб клієнтів, відповідальної поведінки компаній. Репутацію необхідно постійно підтримувати.

А. Краснова, менеджер банку, розглядає репутацію як стійку думку про компанії, яка вимагає постійних вкладень [9]. О. Неретіна і О. Солдатова в статті «Ділова репутація компанії, її економічна і соціальна цінність» стверджують, що саме ділова репутація значно впливає на конкурентоспроможність компанії і її ринкову ціну. Саме репутація залучає інвесторів, несе в собі сукупність знань про організацію та інформацію про ставлення суб'єктів ринку до діяльності організації [10].

Репутація формується за рахунок клієнтської бази, довгострокових відносин з діловими партнерами, високої якості продукції.

Оскільки репутація – це нематеріальний актив, її важко виміряти, проте її цінність стає помітною з її зникненням. Це проявляється у втраті клієнтів, інвесторів та інших вигод організації.

Фундаментом формування і розвитку нематеріальних активів у сучасних умовах є знання, які продукуються в організації і охоплюють:

- технологічні ноу-хау;
- ноу-хау в галузі бізнес-процесів.

Вони включають як стандартизоване, так і неявне знання, яке складно піддається передачі. Істотне значення має і негативне знання, тобто знання про те, що не дозволяє досягти поставленої мети.

Знанневим активам властиві такі риси:

- вони не зникають у процесі їх використання;
- одночасно можуть використовуватися в декількох процесах;
- вони механічно не передаються, адже локалізовані не в одному робітнику, а в спільній діяльності і комунікаціях, що включають неявний компонент;
- не спадна, а підвищуюча віддача.

Такий фірмово-специфічний актив, зазначає Б. Клейн, створюється шляхом професійних комунікацій і формуванням ефективної команди та являє собою модель, в якій специфічне знання знаходиться за допомогою виробничого досвіду фірми (або як побічний продукт цього досвіду) [11]. Це унікальний актив, який створюється компетентною командою, яка усвідомлює довгострокову цінність клієнтів, уміє виділити цільову аудиторію, сформувані ціннісно таргетовану пропозицію, постійно підтримуючи базу даних клієнтів, розвивати інтегровані маркетингові комунікації, зміцнювати партнерські відносини зі стейкхолдерами.

Необхідність оцінки нематеріальних активів розглядає О. Пригожин у статті «Нематеріальні активи: капіталізувати!». Складність полягає в тому, як кількісно визначити якісні параметри функціонування організації. Оцінка не може бути здійснена тільки прямо. Він структурує нематеріальні активи, параметризує кожну складову, О. Пригожин пропонує кілька критеріїв оцінки нематеріальних активів. Перший критерій – безпосередня і непряма прибутковість. Другий критерій оцінки – ранги нематеріальних активів (наприклад: чи варто ранжувати за фактичною, потенційною продуктивністю і за витратами). Автор віддає перевагу оцінці нематеріальних активів за причинно-наслідковим критерієм [12].

У даний час поширене звужене уявлення про те, що нематеріальні активи формуються тільки самою компанією. Але якщо розглядати конкурентні пере-

ваги в міжнародному контексті з позицій залучення інвестицій, стає ясно, що рівень розвитку особистого фактора компанії залежить від рівня освіти, спеціальної менеджерської і економічної освіти в країні. Основою розвитку нематеріальних активів у цілому є загальні параметри господарського середовища, а саме: рівень розвитку освіти, господарської культури, інформаційних технологій.

Важливий вплив на розвиток нематеріальних активів компаній справляє загальний рівень освіченості особистого фактора, показником якого може бути субіндекс «досягнення в галузі освіти» в індексі людського розвитку, який складається з показників:

- населення, що має, як мінімум, середню освіту,
- загальний коефіцієнт охоплення населення освітою,
- коефіцієнт вибуття з початкової школи,
- державні витрати на освіту.

Якщо порівняти показники Норвегії, яка займає перше місце за індексом людського розвитку, представленого в доповіді ПРООН 2015 р., і України, яка знаходиться на 81-му місці рейтингу (рис. 2), то за рівнем розвитку освіти вони розрізняються незначно. При цьому в Україні кількість людей з вищою освітою більша, ніж у Норвегії, а коефіцієнт вибуття з початкової школи значно нижчий. У той час як державні витрати на освіту практично однакові в обох країнах.



Рис. 2. Зіставлення за субіндексом «досягнення в галузі освіти»
(складено авторами за матеріалом [13])

Таким чином, в Україні велика кількість освічених людей, що є основою для створення і нарощування нематеріальних активів бізнесу. Однак у країні високий рівень безробіття і низька зайнятість. За даними Міністерства соціальної політики України, рівень безробіття серед економічно активного населення зріс від 7,3% у 2013 р. до 10,3% в першому кварталі 2016 р. [14].

Це свідчить про недовикористання якісного потенціалу і підтверджується порівнянням Норвегії і України за субіндексом «праця і зайнятість» (рис. 3).

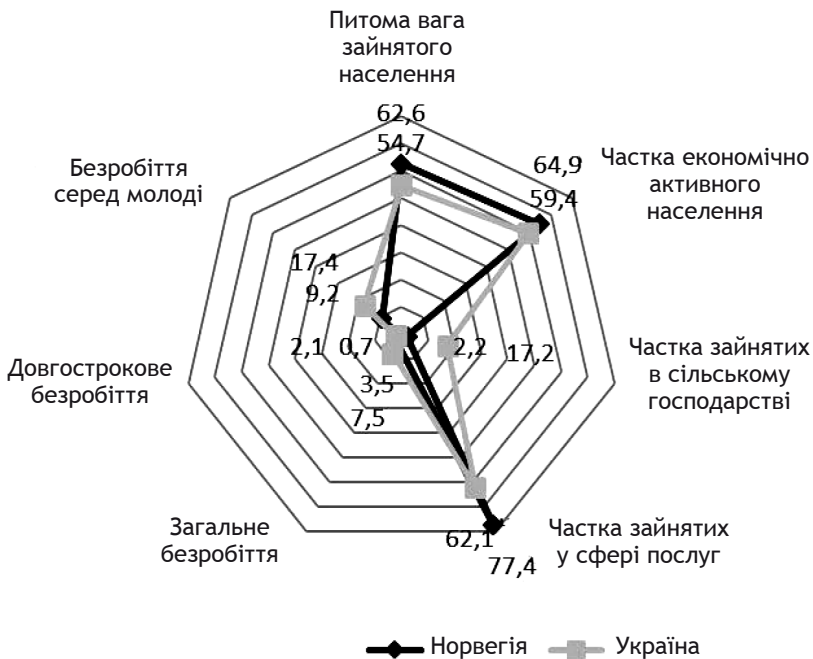


Рис. 3. Зіставлення за субіндексом «праця і зайнятість»
(складено авторами за матеріалом [15])

В Україні домінуючою сферою зайнятості все більше стає сільське господарство, у той час як в інших сферах діяльності частка економічної активності низька. У країні відмічається високий рівень безробіття серед людей з вищою і середньою освітою.

Істотний розрив у рівні продуктивності свідчить про нереалізований потенціал і невідповідність структури професійної освіти структурі попиту на ринку праці (рис. 4). Результатом цих процесів є наростання «витоку мізків» і перш за все молоді за кордон.



Рис. 4. Зіставлення за продуктивністю праці
(складено авторами за матеріалом [16])

Ключовим фактором успіху національних компаній у розвитку своїх нематеріальних активів є якість господарського середовища. Експерти Світового банку характеризують його, розраховуючи індекс ведення бізнесу, оцінюючи умови для:

- реєстрації підприємств,
- отримання дозволів на будівництво,
- підключення до системи електропостачання,
- реєстрації власності,
- кредитування,
- захисту інвесторів,
- оподаткування,
- міжнародної торгівлі,
- забезпечення виконання контрактів,
- ліквідації підприємств [17].

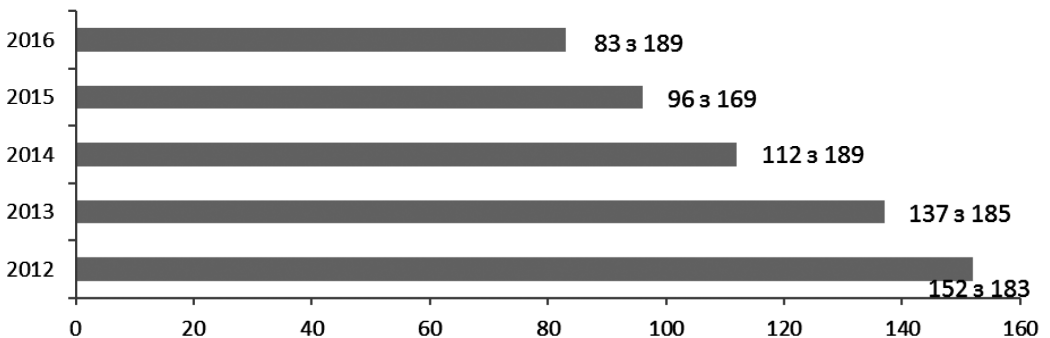
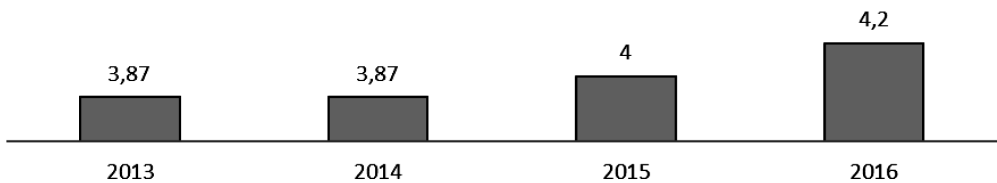


Рис. 5. Зміна місця України в рейтингу умов ведення бізнесу
(складено авторами за матеріалом [18, р. 242])

В Україні відмічаються позитивні зміни умов ведення бізнесу (рис. 5). Істотними факторами, що визначають характер зовнішнього середовища та впливають на розвиток нематеріальних активів компаній, є поширеність новітніх інформаційних технологій, показником якої є індекс мережевої готовності. Україна за 2013, 2014, 2015, 2016 рр. показує позитивну динаміку (рис. 6).



*Рис. 6. Зміни індексу мережевої готовності України
(складено авторами за матеріалами [18; 19; 20; 21])*

Відбулися позитивні зміни регуляторного середовища, а саме розвитку законодавства, пов'язаного з використанням ІКТ. Істотно збільшилася міжнародна пропускна здатність Інтернету. Збільшилися кількість інтернет-користувачів, використання ІКТ у процесі взаємодії організацій, використання Інтернету для продажу товарів, інвестування і навчання персоналу. Експерти Всесвітнього економічного форуму відзначили зростання впливу ІКТ на появу нового бізнесу і його організаційних моделей [18].

Висновки. Нематеріальні активи компанії набувають все більшого значення як фактор конкурентних переваг, що впливають на ринкову ціну компанії. Їх необхідно постійно підтримувати і розвивати. При цьому важливо звернути увагу на те, що стійкість зростання ринкової ціни компанії обумовлена як контрольованими, так і неконтрольованими компанією факторами. Основу формування і розвитку нематеріальних активів створюють розвиток національної господарської системи і людини в усіх її соціальних проявах, оскільки, з одного боку, розвиток освіти, спеціальної менеджерської і економічної освіти дозволяє формувати якісний персонал, якість управління і якість формування бізнес-моделі, розвиток інтелектуальної власності компанії, з іншого – репутація фірми як найважливіша складова нематеріальних активів компанії та їх зростання залежить від зрілості сформованого ринку, соціально мотивованої і розвиненої поведінки покупців. У сучасних умовах у національній економіці існують розриви між контрольованими і неконтрольованими фірмою факторами розвитку нематеріальних активів, що гальмує нарощування ринкової ціни і конкурентоспроможності із залучення інвестиційних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Reilly R. F. Valuing Intangible Assets / R. F. Reilly, R. P. Schweihs. – McGraw Hill Professional, 1999.
2. Кларк Т. Твоя бизнес-модель: Системный подход к построению карьеры / Т. Кларк, А. Остервальдер, Ив. Пинье. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 260 с.
3. Andrews D. Intangible Assets, Resource Allocation and Growth: A Framework for Analysis / D. Andrews, A. De Serres // OECD Economics Department Working Papers. – 2012. – No. 989. OECD Publishing, Paris.
4. Друкер П. Ф. Менеджмент : пер. с англ. / П. Ф. Друкер, Дж. А. Макьярелло. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
5. Барух Л. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность / Л. Барух. – М. : ИД «Квинто-Консалтинг», 2003. – 240 с.
6. Google Scholar website [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scholar.google.com.ua/>.
7. Смит Г. В. Оценка товарных знаков / Гордон В. Смит. – М. : ИД «Квинто-Консалтинг», 2010. – 384 с.
8. Сальникова Л. С. Позитивная деловая репутация как главное конкурентное преимущество компании / Л. С. Сальникова // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2016. – № 1. – С. 128–138.
9. Репутация: нематериальный актив, требующий больших материальных вложений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ishelp.ru/uprbiz/opit/reputk1.php>.
10. Неретина Е. А. Деловая репутация компании, ее экономическая и социальная ценность [Электронный ресурс] / Е. А. Неретина, Е. В. Солдатова. – Режим доступа: <http://www.ini21.ru/arhiv/1-2-11/1216.php>.
11. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» / Б. Клейн // Природа фирмы. – М. : Дело, 2001. – С. 336.
12. Пригожин А. И. Нематериальные активы: капитализировать! [Электронный ресурс] / А. И. Пригожин // Обществ. науки и современность, 2015. – Режим доступа: ecsocman.hse.ru.
13. Human Development Report 2015. Education achievements [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
14. Мінсоцполітики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msp.gov.ua/timeline/?t=153&from=&till=&m=10#tagpanel>.
15. Human Development Report 2015. Work and employment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
16. Human Development Report 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
17. Ведение бизнеса 2016. Измерение качества регулирования и эффективности [Электронный ресурс] : докл. Всемир. банка. – Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22771/9781464806674.pdf?sequence=9&isAllowed=y>.
18. The Global Information Technology [Электронный ресурс] : Report 2016. – Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Information Technology_Report_2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Information%20Technology_Report_2016.pdf).

19. The Global Information Technology [Електронний ресурс] : Report 2015. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Information_Technology_Report_2015.pdf.
20. The Global Information Technology [Електронний ресурс] : Report 2014. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Information_Technology_Report_2014.pdf.
21. The Global Information Technology [Електронний ресурс] : Report 2013. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Information_Technology_Report_2013.pdf.

REFERENCES

1. Reilly R. F., Schweihs R. P. (1999) Valuing Intangible Assets. McGraw Hill Professional.
2. Clark T., Osterwalder A., Pine I. (2013) Tvoia biznes-model: Sistemnyi podkhod k postroeniiu karery. M. AlpynaPabliher.
3. Andrews D., A. de Serres (2012) Intangible Assets, Resource Allocation and Growth: A Framework for Analysis. *OECD Economics Department Working Papers*. 989. OECD Publishing, Paris.
4. Druker P. F., Makiarello J. A. (2010) Menedzhment. M. OOO «I. J. Williams».
5. Barukh L. (2003) Nematerialnye aktivy. Upravlenie, izmerenie, otchetnost. M. ID «Kvinto-Konsalting».
6. Google Scholar website. Retrieved from: <http://scholar.google.com.ua/>.
7. Smit Gordon V. (2010) Otsenka tovarnykh znakov. M. ID «Kvinto-Konsalting».
8. Salnikova L. S. (2016) Pozitivnaya delovaya reputatsiya kak glavnoe konkurentnoe preimushchestvo kompanii . ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. 1.128-138.
9. Reputatsiia: nematerialnyi aktiv, trebuiushchii bolshykh materialnykh vlozhenii Retrieved from: <http://bishelp.ru/uprbiz/opit/reputk1.php>.
10. Neretina E. A., Soldatova E. V. (2016) Delovaia reputatsiia kompanii, yeio ekonomicheskaii sotsialnaia tsennost : <http://www.ini21.ru/arhiv/1-2-11/1216.php>.
11. Kleyn B. (2001) Vertikalnaia integratsiia kak pravo sobstvennosti na organizatsiiu: eshche raz ob otnosheniakh mezhdru «Fisherbodi» i «Dzheneralmotors». Priroda firmy. M. Delo.
12. Prihozhyn A. Y. (2015) Nematerialnye aktivy: kapitalizirovat! Obshchestvennye nauki i sovremennost. Retrieved from: ecsocman.hse.ru.
13. Human Development Report 2015. Education achievements. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
14. Minsotpolitiki Ukrainy Retrieved from: <http://msp.gov.ua/timeline/?t=153&from=&till=&m=10#tagpanel>.
15. Human Development Report 2015. Work and employment. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
16. Human Development Report 2015. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/2015-report>.
17. Vedenie biznesa 2016 Izmerenie kachestva rehulirovaniia i effektivnosti. Doklad Vsemynnoho banka. Retrieved from: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22771/9781464806674.pdf?sequence=9&isAllowed=y>.

18. The Global Information Technology Report 2016. Retrieved from: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Information Technology_Report_2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Information%20Technology_Report_2016.pdf).
19. The Global Information Technology Report 2015. Retrieved from: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Information Technology_Report_2015.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Information%20Technology_Report_2015.pdf).
20. The Global Information Technology Report 2014. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2014.pdf.
21. The Global Information Technology Report 2013. Retrieved from: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Information Technology_Report_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Information%20Technology_Report_2013.pdf).

Стаття надійшла до редакції 05.09.2016.

А. Н. КОЛОМИЕЦ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

О. В. МЕЛЕНЦОВА

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

Д. К. КОНДРАТЕНКО

аспирантка кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

В. М. ОСНАДЧУК

магистрант кафедры экономической теории и экономических методов управления Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ КАК АКТУАЛЬНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ КОМПАНИИ

В статье на основе рассмотрения структуры нематериальных активов показано, что интегрирующим показателем является репутация компании. Ее фундамент образуют знания, консолидированные компанией. Обосновывается, что развитие нематериальных активов обусловлено не только действиями компании, а и развитием человеческого потенциала, условиями ведения бизнеса в национальной хозяйственной системе. Обобщены международные сравнения позиции Украины, которые свидетельствуют о возможностях для национального бизнеса наращивания нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы компании, знаниевые активы, факторы макросреды развития нематериальных активов.

G. M. KOLOMIETS

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University

O. V. MELENTSOVA

PhD. (Economic Sciences), associate professor of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University

D. K. KONDRATENKO

graduate student of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University

V. M. OSNADCHUK

undergraduate of the Department of economic theory and economic methods of management V. N. Karazin Kharkiv National University

INTANGIBLE ASSETS AS A RELEVANT FACTOR IN INCREASING THE MARKET PRICE OF THE COMPANY

Problem setting. Overcoming the crisis, economic recovery is determined by the ability of companies to choose and to implement the development strategy by attracting investment. The company's size of investment and the size of borrowing depend on its market price, which is increasingly influenced by intangible assets in modern conditions. With the development of society, with transforming of its technological foundations, the content and structure of this phenomenon are changing and, accordingly, its factors increase. Scientific generalization and understanding of the process, using the findings to business practices will serve as the basis of increasing competitive advantage.

Recent research and publication analysis. Different aspects of the market price of the company the experts of financial science, management, accounting are examined.

Paper objective. In this article the approach to understanding the essence of intangible assets, their structure and factors affecting the increase, are analyzed.

Paper main body. Authors, defining the content and basic elements of intangible assets, differentiate them by immediacy and mediation of influence on the formation of market prices. Integrating measure of the intangible assets is reputation. The foundation of the intangible assets is the knowledge, consolidated by the company, and this is its intellectual property. Knowledge as the assets is characterized by the following properties:

- It persists in its use;
- It can be used in several processes;
- It can't be mechanically transmitted, since it isn't localized in one worker, but in joint activities and communications;
- It contains implicit components;
- It hasn't declining return, but increased one.

Conclusion of the research. All the more important part of this unique asset, which is created by the competent team, is to understand the long-term value of customers, the

ability to identify the target audience, to create price-targeted proposal, to maintain the database of clients, to develop integrated marketing communication, to strengthen the partnerships with stakeholders.

Short Abstract for an article

Abstract. The article substantiates that the development of intangible assets is determined not only by the efforts of the company, but also by the potential of human resources of the national economic system, and by the conditions for business development. Overview data comparisons international position of Ukraine in terms of human development, indexes knowledge, network readiness that indicate opportunities for national business capacity intangible assets.

Key words: intangible assets of the company, knowledge assets, the factors of the macro-environment of the intangible assets' development.

УДК 338.46

Л. М. МАТРОСОВА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
matrosova53@mail.ru



Л. В. ЄЧИНА

старший викладач кафедри
економічної теорії та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
L.Echina@bk.ru



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ПОСЛУГИ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто інтелектуальні послуги у контексті інноваційного розвитку економіки України. Надано трактування даного терміна різними дослідниками. Проаналізовано стан ринку інтелектуальних послуг. Запропоновано заходи щодо розвитку сектору інтелектуальних послуг як чинника зростання конкурентоспроможності економіки країни.

Ключові слова: сфера послуг, інтелектуальні послуги, «знаннємісткість», інноваційне зростання.

JEL Classification: L84, L85, D46.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток глобального постіндустріального (інформаційного) суспільства супроводжується кількісним і якісним

зростанням сфери послуг. Починаючи з 80-х рр. минулого століття, провідними локомотивами цього процесу стали науко- та інтелектуальноємні галузі, які передбачають інвестиції в людський капітал, прискорений розвиток і використання нематеріальних активів і нематеріального середовища діяльності господарюючих суб'єктів на різних ринках. За останні роки приріст зайнятості населення відбувається за рахунок сфери послуг у цілому. Це, у свою чергу, привело до появи нового типу економіки, орієнтованої на виробництво знань – «економіки знань», одним із сегментів якої стала поява і розвиток сектору інтелектуальних послуг. Цей сектор зазнав розповсюдження у розвинених країнах світу. В Україні на сектор інтелектуальних послуг також покладаються великі надії в плані структурної перебудови вітчизняної економіки та підвищення експортного потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відзначимо, що дослідження науковців та фахівців у сфері інтелектуальних послуг включають такі питання, як зміст, функції та основні види інтелектуальних послуг, визначення класифікаційних ознак інтелектуальних послуг, їх правове забезпечення, захист інтелектуальної власності тощо. Зазначені проблеми знаходяться у колі інтересів таких зарубіжних та українських вчених, як: Я. Кузьмінов, І. Березін, М. Дорошенко, В. Шапошников, Г. Гавриш, О. Марченко, О. Ярмач та ін. [1–16]. Зазначимо, що інтелектуальні послуги тісно перетинаються з такими поняттями, як сервісне обслуговування, інноваційні чинники, економіка знань, тобто вони пов'язані з новою сутнісною характеристикою сучасної економіки в цілому та сфери інтелектуальних послуг зокрема.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз ситуації у сфері інтелектуальних послуг та визначення заходів щодо розвитку цього сектору в Україні як чинника забезпечення інноваційної складової зростання економіки країни.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить аналіз, за останні роки темпи зростання у сфері надання різноманітних послуг, у тому числі й інтелектуальних, перевищували аналогічні показники у сфері матеріального виробництва у країнах світу: Франції – у 2 рази, США та Німеччині – у 6 разів, Великій Британії – у 30 разів [2]. В Україні обсяг наданих інтелектуальних послуг з кожним роком теж збільшується. Так, у 2010 р. він збільшився у 10 разів у порівнянні з 2002 р. Це зростання відбулося в основному за рахунок розвитку сфери інформаційних технологій. Частка інтелектуальних послуг у загальному обсязі наданих послуг з кожним роком зростала: у 2002 р. вона складала 6,2%, 2005 р. – 8,4%, 2008 р. – 10,9%, 2009 р. – 11,7%, у 2010 р. – 11,9%. Значну роль у збільшенні частки інтелектуальних послуг, крім інформаційних технологій, відіграє також зростання обсягів діяльності у сфері консалтингових послуг: законодавчого права, бухгалтер-

ського обліку та аудиту, консультування з питань комерційної діяльності та управління. Надання інших видів інтелектуальних послуг за 2002–2010 рр. також збільшилося. Наприклад, послуги з діяльності у сфері інформатизації збільшилися у 13 разів, послуги з технічних випробувань та досліджень – у 7 разів, послуги з проведення розслідувань та забезпечення безпеки – майже у 9 разів [3].

Таким чином, можна стверджувати, що розвиток в Україні ринку інтелектуальних послуг свідчить про процес формування ринкової інфраструктури в цілому. На нашу думку, характерною рисою цього ринку в Україні є розвиток зазначених послуг переважно у великих містах: Києві, Харкові, Одесі, Дніпрі, де знаходяться ВНЗ, науково-дослідні центри, а також зосереджений науковий та інтелектуальний потенціал та відповідна інтелектуальна мережа. В той же час актуальним питанням є розповсюдження нових знань та інтелектуальних послуг, створення інфраструктури для надання різноманітних послуг на рівні регіонів України, що є запорукою зростання її соціально-економічного потенціалу. Зараз з точки зору ролі та прояву інноваційних чинників в економіці таких умов у регіонах не сформовано. Тому цей сегмент економіки не забезпечує науково-технічний/інноваційний розвиток вітчизняного виробництва, зростання рівня конкурентоспроможності країни.

Існуюча ситуація пов'язана з низкою невирішених проблем. Серед них можна зазначити питання теоретичного та практичного плану, а саме: невизначеність терміна «інтелектуальні послуги», відсутність єдиного трактування цього поняття, загальноприйнятої класифікації їх видів. Можна стверджувати, що специфічні прояви конкретних ознак економіки певної країни впливають на існуючі підходи до визначення та тлумачення цього поняття.

Відзначимо, що на даний час існує багато визначень терміна «інтелектуальні послуги». З одного боку, це пов'язано з тим, що сектор інтелектуальних послуг виник нещодавно й допоки мало вивчений. З другого – складнощі виникають у зв'язку з тим, що інтелектуальні послуги неможливо безпосередньо виміряти. Можна погодитися з думкою тих фахівців, які вважають, що знанемісткість – це властивість невідчутна, про неї можна судити лише за рядом непрямих ознак [3]. Це характеризує інтелектуальні послуги як сферу появи/запровадження нових знань у цілому. Розбіжності у трактуванні даного терміна впливають також на класифікаційні ознаки та види інтелектуальних послуг. Наприклад, В. О. Шапошников трактує інтелектуальні послуги як вид економічної діяльності, що пов'язаний з процесом виробництва і придбання нових знань, який базується на наукових дослідженнях та пов'язаний з консалтингом як діяльністю з надання замовнику цікавої та

актуальної для нього інформації, а також з експериментальними розробками як роботою, що спрямована на виробництво та/або удосконалення нових товарів або послуг, впровадження нових процесів і технологій [4]. О. В. Яр-мак відносить до цих послуг такі: послуги з охорони здоров'я, освітні послуги, консалтингові послуги, послуги з науково-технічного обслуговування [5].

Інші автори надають своє визначення інтелектуальних послуг. Тому зазначені послуги класифікуються вітчизняними і зарубіжними авторами на різні види та групи, виходячи з різних ознак: особливостей виробництва послуг, їх економічних функцій, кваліфікації виробників, величини і структури оплати праці тощо.

За думкою О. В. Яр-мак, інтелектуальні послуги – це професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу та зміст яких складають спеціальні (професійні) знання і інформація, а результатом виступають вигоди споживача (індивідуума, фірм, суспільства) від їх засвоєння і використання в особистих, організаційних, підприємницьких, економічних, соціальних, духовних та інших цілях [5].

У свою чергу, Я. І. Кузьмінов визначає інтелектуальні послуги, також як і знання в цілому, як неоднорідні за своїм змістом. За критерієм особливостей виробництва до складу інтелектуальних послуг він відносить такі види діяльності: консультування (включаючи ІТ-консалтинг), аудит, юридичні послуги, маркетингові послуги, оціночну діяльність, довірче управління активами, технологічний і фінансовий аудит, рекрутинг, рекламу та PR, аналітичне обслуговування [6]. Таким чином, існують певні відмінності у підходах різних авторів до сутнісної характеристики інтелектуальних послуг. Як вважає О. В. Шаракіна, зазначені послуги в цілому поділяються на окремі в залежності від сфери діяльності підприємств та його розвитку на ринку. У свою чергу, вона відрізняє такі послуги:

1) для законодавчо-правового забезпечення економічної діяльності – телекомунікаційні послуги: передача податкової звітності по каналах зв'язку, щоб отримувати оновлення довідково-правових систем, оновлення програмного забезпечення для ведення бізнесу; робота з базами даних: облік і контроль за веденням бізнесу; правова, бухгалтерська і аудиторська діяльність: залучення професійних бухгалтерів і юристів на тимчасовій основі до виконання окремих робіт, проведення планового і позапланового аудиту підприємницької діяльності;

2) безпосередньо для здійснення господарської діяльності при ринковому позиціонуванні підприємств, адаптації до змін ринкової кон'юнктури, при виході на нові ринки збуту: видавничі послуги (друк буклетів, рекламних

листівок); послуги по обробці даних (маркетингові дослідження ринків, опитування громадської думки); виробництво програмного забезпечення і консалтинг; підтримка і ремонт офісного, бухгалтерського та комп'ютерного обладнання; наукові дослідження і розробки; рекламна діяльність; діяльність в області радіо і телебачення; діяльність з рекрутингу персоналу; архітектурна та інжинірингова діяльність і пов'язане з нею технічне консультування [7]. Згідно з Державним класифікатором товарів та послуг, до інтелектуальних послуг віднесено такі: діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку та аудиту; консультування з питань комерційної діяльності та управління; діяльність у сфері інформатизації; діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії; технічні випробування та дослідження, проведення розслідувань та забезпечення безпеки; надання секретарських послуг та послуг з перекладу; послуги з фінансового посередництва; послуги у сфері освіти [8].

Іноді автори відносять до інтелектуальних послуг лише освітні послуги, послуги у сфері охорони здоров'я та ділові послуги (консалтинг). На думку цих авторів, такі послуги об'єднує те, що надання їх – це освітньо-орієнтована, наукоємна послугова діяльність. Роль окремих видів інтелектуальних послуг розрізняється також змістом знань та інформації, формою їхньої передачі господарюючим суб'єктам та отриманим результатом [9]. На наш погляд, освітні послуги серед інших інтелектуальних послуг є базовими, тому що вони є самостійним видом цих послуг, але й одночасно вони впливають на формування усіх інших інтелектуальних послуг. Роль освітніх послуг полягає у тому, що вони безпосередньо визначають інтелектуальний потенціал суспільства в цілому, окремої фірми/індивіда; сприяють накопиченню необхідних знань, навичок і компетенцій, стають вагомим чинником інноваційного розвитку країни.

Підвищення рівня освіти населення прямо впливає на динаміку економічного розвитку країни. Проведені ОЕСР дослідження показали, що збільшення середньостатистичного строку навчання жителів країни на один рік підвищує ВВП на 3–6% [10, с. 23]. Освітні послуги – це особливий інтелектуальний товар, який надається установою/компанією, що організує й здійснює процес навчання, а далі ця послуга отримується іншою стороною, яка може бути одночасно й учнем, і контролером якості послуги, і платником за неї.

Послуги з охорони здоров'я мають опосередкований характер, оскільки призначені для збереження і накопичення фізичної складової людського капіталу. В той же час новаторська, інноваційна діяльність у сфері наукових досліджень, впровадженні нових ліків, методів профілактики та лікування захворювань визначають послуги у сфері охорони здоров'я як безпосередньо

інтелектуальні послуги. Зміст консалтингових послуг складають специфічні знання та інформація у сфері економіки й управління, які надаються господарюючим суб'єктам у процесі їхнього консультування; результатом консалтингу є розв'язання конкретних проблем ведення бізнесу, підвищення його інновативності та рівня інноваційної активності. Консалтингове обслуговування, по-перше, забезпечує господарюючих суб'єктів специфічними знаннями та інформацією, необхідними для здійснення інновацій; по-друге, сприяє виявленню ринкового потенціалу інноваційних ідей і продуктів, їхньої комерціалізації.

Крім того, інтелектуальні послуги поділяються на такі, що спрямовані на особу, та такі, що надаються економічним системам. Серед інтелектуальних послуг економічним системам відокремлюються послуги щодо розвитку технологій та вдосконалення системи управління. Як правило, інтелектуальні послуги не передбачають великих капітальних витрат і використання некваліфікованої праці. Саме ці обставини дозволили виділити зі сфери послуг спеціальний сектор, який визначається у зарубіжних джерелах терміном *knowledge intensive services (KIS)*, який точніше перевести як «знаннємісткість послуги». Проте у вітчизняних публікаціях частіше використовується термін «інтелектуальні послуги».

Виходячи з визначень «послуги» й «інтелектуальний», можна сказати, що інтелектуальні послуги – це вид економічної діяльності, що пов'язаний з процесом виробництва і набуття нових знань. Через певні труднощі предметом для вивчення найчастіше стає навіть не весь сектор «знаннємістких послуг», а лише його частка, тобто так звані «знаннємісткі ділові послуги» (*knowledge – intensive business services – KIBS*), що призначені для споживання фірмами [11].

Дослідниками запропоновано п'ять основних ознак, які дозволяють віднести послуги до інтелектуальних [3].

1. Висока частка витрат на оплату праці і навчання персоналу в загальних витратах виробництва.

2. Тривалий термін адаптації молодих фахівців на новому місці роботи та необхідність додаткового навчання на робочому місці.

3. Неможливість точного розрахунку часу, необхідного для виконання роботи (консультаційного проекту), і включення в зв'язку з цим в договори з замовниками значного «резерву часу».

4. Необхідність тісної співпраці між замовником і виконавцем роботи у сфері інтелектуальних послуг протягом усього терміну виконання робіт.

5. Переважно індивідуальний характер послуг, низька частка стандартних продуктів у загальному обсязі виконуваних замовлень.

Особливе значення для поширення інтелектуальних послуг має їх відповідність міжнародним стандартам. Найбільш розробленими в цьому напрямі є міжнародні стандарти у сфері аудиту та контролю його якості [7]. Слід також зазначити, що відносно інтелектуальної послуги існує взаємодія двох виробників: першого – фірми, що надає послугу і використовує свій інтелектуальний ресурс; другого – споживача послуги, який використовує отриманий інформаційний ресурс на власні потреби.

Дослідження, що проводяться в галузі інтелектуальних послуг, традиційно поділяють послуги на три категорії: 1) стандартні (standard) – тобто однакові для всіх споживачів; 2) частково стандартизовані (partially customised) – це базовий варіант послуги, який адаптований до потреб конкретного клієнта; 3) повністю індивідуалізовані (bespoke) – це послуги, що розроблені під конкретного клієнта.

Стосовно співвідношення цих категорій послуг можна навести як приклад результати опитування, що було проведене з ініціативи Міністерства досліджень і технологій Німеччини (German Ministry for Research and Technology) серед 2900 фірм країни, які працюють у сфері надання послуг. Його результати довели, що в середньому 24% фірм виробляють тільки стандартні послуги, у 42% фірм стандартні послуги становлять понад дві третини обсягу виробництва і лише 17% фірм вказали, що на стандартні послуги припадає менше третини випуску продукції [12]. Можна зробити висновок, що специфічною рисою інтелектуальних послуг, яка відрізняє їх від інших, є високий ступінь індивідуалізації. Саме ця риса – часткова або повністю індивідуалізована – і є ознакою того, що послуга є інтелектуальною. Якщо ж послуга стає стандартизованою, вона втрачає свою специфіку і перестає бути інтелектуальною. Таким чином, як правило, інтелектуальна послуга не може бути типовою, її кожен раз треба розробляти наново і не можна надавати без адаптування до конкретних вимог і особливостей певного користувача. Зазначимо, що у сфері надання інтелектуальних послуг існує так званий «розподіл праці». Якщо мова йде про надання ділової інтелектуальної послуги, певна її частина може вироблятися власними силами та ресурсами компанії, враховуючи інформацію щодо своїх невирішених проблем; фірма – розробник послуги надає свій інтелектуальний ресурс, власні «know how», які можна віднести до інтелектуальної праці. Отже, клієнт стає «співрозробником» інтелектуальної послуги. Для замовника інтелектуальної послуги залучення фахівців відповідної кваліфікації є залученням відсутнього ресурсу на основі зовнішнього контракту, тобто аутсорсингу [13].

Проведений аналіз свідчить, що в Україні практика надання інтелектуальних послуг обмежується рядом складних факторів. Іноді компанії-споживачі

можуть надавати розробникам інтелектуальних послуг недостовірну/неповну інформацію, щоб уникнути витоку конфіденційної інформації. Мають місце також недобросовісна поведінка замовників, коли вони не дотримуються визначених умов найму працівників, зміна вимог до маркетингових кампаній в ході самої кампанії розробки інтелектуальної послуги тощо. Окрім цього, спостерігаються випадки відсутності ефективної реклами фірм, які надають інтелектуальні послуги; як правило, про їхнє існування більшість клієнтів дізнаються від своїх знайомих. Фірми – розробники інтелектуальних послуг теж інколи в рекламних цілях можуть перевищувати свої реальні можливості, тобто заявляти про послуги, які вони ще ніколи не надавали або які ще проходять стадію розробки. Інколи в таких фірмах бракує фахівців необхідної кваліфікації. Має місце також недостатня адаптація інтелектуальної послуги до особливостей та конкретних вимог клієнта, тобто фірма-розробник намагається надати замовнику стандартну послугу без урахування специфічних рис конкретної фірми (клієнта).

До чинників, які обмежують попит на інтелектуальні послуги, слід також віднести:

- складність супроводу послуги після її надання;
- нездатність швидкого сприйняття послуги через її високу знаннємісткість;
- складності у встановленні кінцевої ціни, причиною чого є асиметрія інформації на ринку інтелектуальних послуг;
- ступінь довіри до виробників послуг;
- потреби споживачів в інтелектуальних послугах більше залежать від їх доходів і співвідношення потенційної вигоди і витрат на такі послуги;
- ступінь розвитку державного контролю в різних сферах економічної діяльності та рівень корупції.

Достатньо складним питанням є визначення вартості інтелектуальних послуг, враховуючи їх відмінність та специфічні риси. Оскільки більшість проєктів мають індивідуальний характер, у них є безліч деталей і нюансів, вони вимагають тісної співпраці між виконавцем і замовником. На значну частину інтелектуальних послуг взагалі не існує стандартних розцінок. Початкові ціни калькулюються в дуже широкому діапазоні, де верхня межа може відрізнятися від нижньої на порядок. У цих умовах пряма цінова конкуренція не має сенсу. На перший план виходить конкуренція в області якості послуг, в якій чималу частку грає репутація компанії-виробника. За даними деяких авторів, ринкова вартість визначається як сума фактичних витрат на надання інтелектуальної послуги, з урахуванням коефіцієнта бренд-фактору, що враховує частину вартості інтелектуального потенціалу організації, що розробила послугу [14]. В умовах економіки, заснованої на знаннях, надання інтелектуаль-

них послуг як особливий вид діяльності вимагає висококваліфікованої праці. Якщо раніше ринок інтелектуальних послуг був частиною загального ринку послуг, то зараз він виділився в самостійний ринок, який має свої характерні риси і суттєво відрізняється від інших видів ринків.

Висновки. За останні роки сфера послуг в цілому набула статусу важливого джерела зростання валового внутрішнього продукту і споживача інтелектуальної праці, що підтверджує її значення в забезпеченні економічного зростання економіки країни на інноваційній основі. Оскільки сама інтелектуальна послуга визначається як «знаннємістка», вона передбачає вміння і можливість користуватися втіленням цих знань. Споживач такої послуги сам повинен відрізнитися інноваційністю та високим інтелектуальним потенціалом. В іншому випадку послуга не буде для нього корисною. Можна говорити про "несприятливість" (inappropriate) послуги. Наприклад, послуги з розробки сучасного програмного забезпечення не в змозі буде спожити власник застарілого процесора. Клієнт повинен також бути платоспроможним, щоб оплатити інтелектуальну послугу. Тому для стимулювання попиту на ринку інтелектуальних послуг слід забезпечити поєднання трьох чинників: «потреби», «платоспроможності» і «здібності до сприйняття». Розвиток ринку інтелектуальних послуг має дуже важливе значення для зростання рівня конкурентоспроможності економіки України. Оскільки його частка у ВВП країни ще є не достатньо високою, необхідно запровадження комплексу заходів з метою підвищення темпів зростання цього сектору економіки. Стабільний розвиток ринку інтелектуальних послуг створює надійні підстави для активізації творчої складової щодо інтелектуальної праці винахідників, запровадження у виробництво новітніх технологій та видів продукції, сучасних програмних продуктів тощо. У разі покращення ситуації з наданням інтелектуальних послуг в Україні можна очікувати зростання інноваційних чинників та впровадження знаннємісткої моделі економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Lovelock C. Services Marketing / Cristopher Lovelock, Jochen Wirtz. – Pearson Education, 2004. – 980 p.
2. Березин И. Богатство России интеллектом прирастать будет! / И. Березин, М. Дорошенко // Маркетинг PRO. – Окт. 2007. – № 10. – 8 с.
3. Гавриш Г. О. Аналіз ринку інтелектуальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г. О. Гавриш // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=868>.
4. Шапошников В. А. Интеллектуальные услуги как категория в системе маркетинга [Електронний ресурс] / В. А. Шапошников. – Режим доступу: cfin.ru/press/practical/2010-05/01.shtml.

5. Ярмач О. В. Інтелектуальні послуги як фактор інноваційного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / О. В. Ярмач. – Х., 2010. – 18 с.
6. Кузьминов Я. И. Россия: Формирование институтов новой экономики / Я. И. Кузьминов. – М. : Изд-во ГУ – ВШЭ, 2003. – 6 с.
7. Шаракина Е. В. Особенности спроса на интеллектуальные услуги [Електронний ресурс] / Е. В. Шаракина. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2014/Economics/14_170371.doc.htm.
8. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016-97 № 822 від 30.12.97 [Електронний ресурс] : Наказ Держстандарту України від 30 груд. 1997 р. № 822. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN3381Z.html.
9. Ярмач О. В. Основні функції інтелектуальних послуг як чинника підвищення інноваційної активності підприємств / О. В. Ярмач, О. В. Бервено // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. ХІБС УБС НБУ. – Х. : ХІБС, 2008. – Вип. 2 (5). – С. 47–51.
10. Экономика знаний : кол. моногр. / Л. Г. Белова, В. П. Колесов, В. Л. Макаров и др. ; отв. ред. В. П. Колесов. – М. : ИНФРА-М., 2008. – 432 с.
11. Дорошенко М. Е. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра / М. Е. Дорошенко // Форсайт. – 2007. – № 2 (2). – С. 35–45.
12. Tether В. С. Standardisation and Particularisation of Services: Evidence from Germany / В. С. Tether, С. Hipp, I. Miles // Research Policy. – 2001. – No 30. – pp. 1115–1138.
13. Knowledge and Technology Integration in Production and Services: Balancing Knowledge and Technology in Product and Service Life Cycle / V. Manik, L. M. Camarinha-Matos, H. Afsarmanesh (Eds.). – International Federation for Information Processing Series, vol. 101, 2002.
14. Gassmann O. Customer Integration in the Early Phase of the Innovation Process. Retrieved 21.06.2007 [Електронний ресурс] / O. Gassmann, C. Kausch, E. Enkel. – Режим доступу: <http://www.alexandria.unisg.ch/publications/17080>.
15. Петровская Е. В. Рыночная стоимость интеллектуальных услуг [Електронний ресурс] / Е. В. Петровская, В. П. Петровский // Креативная экономика. – 2011. – № 8 (56). – С. 10–18. – Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3880>.
16. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмач. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.

REFERENCES

1. Lovelock Cristopher, Wirtz Jochen (2004) Services Marketing. Pearson Education.
2. Berezin I., Doroshenko M. (2007) Bogatstvo Rossii intellektom prirastat budet!. Marketing PRO. 10.
3. Havrysh H. O. (2011) Analiz rynku intelektualnykh posluh v Ukraini. Efektyvna ekonomika.12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=868>.
4. Shaposhnikov V. A. (2010) Intellektualnyie uslugi kak kategoriya v sisteme marketinga. Retrieved from: cfin.ru/press/practical/2010-05/01.shtml.
5. Yarmak O. V. (2010) Intellektualni posluhy yak faktor innovatsiinoho rozvytku: avtoref. dys. na zdobuttia naukovoho stupenia kand. ekon. nauk: 08.00.01. Kh.
6. Kuzminov Ya. I. (2003) Rossiya: Formirovanie institutov novoy ekonomiki. M. Izd-vo GU – VShE.

7. Sharakina E. V. (2014) Osobennosti sprosа na intellektualnyie uslugi Retrieved from: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2014/Economics/14_170371.doc.htm.
8. Derzhavnyi klasyfikator produktsii ta posluh DK 016-97 №822 vid 30.12.97. Nakaz Derzhstandartu Ukrainy vid 30 hrudnia 1997 r. N 822.
9. Yarmak O. V., Berveno O. V. (2008) Osnovni funktsii intellektualnykh posluh yak chynnyka pidvyshchennia innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky: zbirnyk naukovykh prats KhIBS UBS NBU. Vypusk 2(5). Kharkiv. KhIBS. 47–51.
10. Belova L. G., Kolesov V. P., Makarov V. L. i dr (2008) Ekonomika znaniy: kol. monografiya. M. INFRA – M.
11. Doroshenko M. E. (2007) Intellektualnyie uslugi segodnya i zavtra. Forsayt. 2 (2). 35–45.
12. Tether B. C., Hipp C., Miles I. (2001) Standardisation and Particularisation of Services: Evidence from Germany. Research Policy. 30. 1115–1138.
13. Марнк V., Camarina-Matos L. M., Afsarmanesh H., (Eds.) (2002) Knowledge and Technology Integration in Production and Services: Balancing Knowledge and Technology in Product and Service Life Cycle. International Federation for Information Processing Series. Vol. 101.
14. Gassmann O., Kausch C., Enkel E. (2007) Customer Integration in the Early Phase of the Innovation Process. Retrieved from: <http://www.alexandria.unisg.ch/publications/17080>.
15. Petrovskaya E. V., Petrovskiy V. P. (2011) Ryinochnaya stoimost intellektualnykh uslug [Elektronniy resurs] / E. V. Petrovskaya // Kreativnaya ekonomika. 8 (56). 10–18.
16. Marchenko O. S., Yarmak O. V. Natsionalna innovatsiina systema yak intehtorator znan. Kharkiv. VD «INZhEK».

Стаття надійшла до редакції 07.09.2016.

Л. Н. МАТРОСОВА

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственных финансов Харьковского института финансов Киевского национального торгово-экономического университета

Л. В. ЕЧИНА

старший преподаватель кафедры экономической теории и международной экономики Харьковского института финансов Киевского национального торгово-экономического университета

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Рассмотрены интеллектуальные услуги в контексте инновационного развития экономики Украины. Представлена трактовка этого термина различными исследователями. Проанализировано состояние рынка интеллектуальных услуг. Предложены

средства развития сектора интеллектуальных услуг как фактора повышения конкурентоспособности экономики страны.

Ключевые слова: сфера услуг, интеллектуальные услуги, «знаниеемкость», инновационный рост.

L. M. MATROSOVA

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Department of Public Finance, Kharkiv institute of finance of Kyiv national university of trade and economics

L. V. YECHYNA

Senior lecturer of the Department of Economic Theory and International Economics, Kharkiv institute of finance of Kyiv national university of trade and economics

INTELLECTUAL SERVICES AS FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

Problem setting. Identification and analysis of modern trends on the market of intellectual services is an actual direction of theoretical justification of measures at the growth of level of innovative development of economy of Ukraine.

Recent research and publications analysis. Modern researches in the sphere of intellectual services includes the characteristics of the main types of intellectual services, their classification features, the questions on legal protection of intellectual property and etc. There is not found theoretical justification of the role of intellectual services as a factor of innovative development of economy and growth of competitiveness of the country.

Paper objective. The article's purpose is to analysis of the situation in the sphere of intellectual services and the substantiation of measures for the development of this sector in Ukraine as an important factor that will contribute to economic growth based on innovative principles.

Paper main body. The dynamic development of the global economy is characterized by the growth of the share of intellectual potential of developed countries in the world. The rapid development of the intellectual services sector is accompanied by an increase in the share of new technologies and science-intensive sphere of production, investment primarily in human capital and new spheres of employment, particularly in the information technology sector and variety of services. The updates of the structure of economics of developed countries on new technological and informational principles have provided them a leading position on the world market of high-tech products. In Ukraine the development of the intellectual services sector will also contribute to increase the investment attractiveness of the country, attraction of modern innovative technologies, growth of its export potential.

Conclusions of the research. The dissemination of new knowledge and intellectual services requires the creation of appropriate infrastructure for the development of a variety

of services at the level of regions of Ukraine, which is soil for the growth of their socio-economic potential. At present the favorable conditions for the manifestation of the innovative factors in the regions has not been created yet. Among the uncertain problems we will note, on the one hand, the theoretical uncertainty of the concept of «intellectual services», the lack of a general accepted classification of their types; on the other, the lack of attention by state institutions on issues of development of economy on innovative basis, and in respect of spread spectrum the provision of intellectual services. An important direction of improvement in the intellectual sphere is the improvement of the state support of its development, the growth of investment in human capital and modern innovative products that will increase the competitiveness of Ukraine's economy.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers development of the sphere of intellectual services from the point of view of maintenance of innovative growth of economy of Ukraine. The modern trends of development of market of intellectual services are analyzed. The article proves the necessity of implementation of measures for the development of the sphere of intellectual services as a factor of growth of competitiveness of Ukraine's economy.

Key words: the service sector, knowledge economy, intelligent services, innovative growth, the competitiveness of the economy.

УДК 339.94

К. Г. ГУБІН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
Hubin@ukr.net.
ORCID ID: 0000-0002-6914-0971



О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
olga_nabatova@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-0259-4191



**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

У статті розкрито особливості соціально-економічної природи малого та середнього бізнесу, що укріплюють його позиції на світовому ринку в умовах глобалізації. Досліджено об'єктивні та суб'єктивні передумови, а також перешкоди інтернаціоналізації МСБ. Узагальнено сучасні теорії інтернаціоналізації та проаналізовано можливості їх використання МСБ.

Ключові слова: інтернаціоналізація, малий та середній бізнес, передумови інтернаціоналізації, теорії інтернаціоналізації.

JEL Classification: F23.

Постановка проблеми. Зміна співвідношення і ролі різних факторів виробництва в економічному розвитку свідчить про новий етап усупільнення

виробництва, пов'язаний з поступовою втратою конкурентних переваг масовим виробництвом, зміною позицій і характеру зв'язків великого, середнього та малого бізнесу, транснаціоналізацією ланцюгів поставок і створення вартості. В умовах глобалізації посилення ступеня інтернаціоналізації малих та середніх підприємств є природним та незворотним процесом, що заслуговує на дослідження.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретичні основи інтернаціоналізації були закладені у працях S. Andersson, J. Dunning [1], S. Hollensen [2], J. Johanson [3], J. Mathews [4], P. McDougall, B. Oviatt [5], M. Porter [6], F. Root, J. Vahlne, R. Vernon [7], O. Williamson та ін. У наукових дослідженнях вітчизняних науковців (Ю. Вдовиченко, П. Ільчук [8; 9], Ю. Орловська, І. Ситнік [10], О. Ткач, Ду Чуньбу [11] та ін.) розкриваються та класифікуються теорії інтернаціоналізації, аналізуються її переваги і чинники, форми проникнення й присутності підприємства на закордонних ринках. Водночас проблемам інтернаціоналізації малих та середніх підприємств приділяється недостатньо уваги.

Формулювання цілей. Мета статті – розкрити особливості соціально-економічної природи МСБ, що створюють йому конкурентні переваги в умовах глобалізації, проаналізувати передумови та бар'єри інтернаціоналізації МСБ, дослідити сучасні теорії інтернаціоналізації щодо можливостей їх використання МСБ.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізації МСБ виявився найбільш здатним швидко адаптуватися до змін кон'юнктури ринку, впроваджувати новітні технології, включатися у виробничу структуру великих корпорацій та навіть успішно конкурувати з великим бізнесом. За часткою у загальній кількості підприємств, зайнятості та ВВП МСБ посідає провідні позиції у багатьох країнах. Так, більше 99% підприємств ЄС – малі та середні, саме вони забезпечують дві третини робочих місць та створюють біля 70% ВВП. Крім того, у розвинених та нових індустріальних країнах малий бізнес характеризується високою інноваційною активністю, орієнтацією на НДДКР та випуск високотехнологічної продукції. Історія таких ТНК, як Apple, Hewlett Packard, Microsoft, Dell, Google, як відомо, починалася у гаражі. За оцінкою ОЕСР, на частку МСБ припадає 10–20% всіх інновацій, хоча відомо, що його питома вага у витратах на нововведення становить 4–5%. Великі підприємства використовують приблизно половину своїх винаходів, тоді як підприємства малого бізнесу – понад 70% [12, с. 55].

Серед особливостей соціально-економічної природи МСБ, що створюють йому конкурентні переваги у сучасних умовах, виділяють: здатність до швидкого технологічного та науково-дослідницького перепрофілювання; значну

частку висококваліфікованих фахівців у структурі зайнятих; глибоку спеціалізацію; багатоплановий характер мотивації до праці та інновацій; високу ефективність та гнучкість організаційної структури; здатність легко включатися у кооперацію між собою та великими фірмами, дослідницькими та інноваційними центрами; високу чутливість до змін соціально-економічної ситуації і вимог потенційних клієнтів; можливість йти на ризик; здатність оперативно налагодити виробництво дрібносерійної унікальної продукції на сучасній технічній основі [13, с. 206–207].

Окрім внутрішніх факторів, укріплення позицій МСБ зумовлюється змінами зовнішнього середовища: 1) послабленням дії ефекту масштабу завдяки розвитку ІТ, швидким змінам ринкової кон'юнктури та диференціації й індивідуалізації споживчого попиту; 2) змінами у стратегіях розвитку великого бізнесу – виокремлення центрів прибутку, широке використання аутсорсингу, мережевих схем, кооперація з малими інноваційними, виробничими та збутовими фірмами; 3) розвитком програм державної підтримки МСБ. Підвищена увага до МСБ з боку держави пояснюється не лише його природними перевагами та здатністю інтенсифікувати інновації, а й високою значущістю його соціальної функції. МСБ є спроможним знизити навантаження на ринок праці, сприяючи при цьому зміні його професійної структури, розвитку людського та соціального капіталів, виступає економічною основою формування середнього класу. Він не пов'язаний з експортно-сировинними галузями, його природне середовище – сфери з високою доданою вартістю. Крім того, на відміну від великого бізнесу, МСБ є фізіологічно патріотичним.

Задля успішної реалізації своїх конкурентних переваг малі та середні підприємства все частіше обирають стратегію інтернаціоналізації. В цілому інтернаціоналізацію розуміють як «послідовний й організований процес збільшення міжнародної залученості компанії та пов'язані з ним зміни в організаційних формах бізнесу, процес пристосування дій компанії до міжнародного середовища, встановлення та реалізації взаємовідносин з підприємствами інших країн» [14, с. 141]. Фактори, що сприяють інтенсифікації процесів виходу МСБ на міжнародний ринок, поділяють на дві групи: об'єктивні передумови, що склалися на місцевому та світовому ринках, та суб'єктивні мотиви власників малих та середніх підприємств.

Об'єктивними передумовами інтернаціоналізації МСБ є [11, с. 62–65]:

- активізація процесів глобалізації, лібералізації, інтеграції, що відкривають для МСБ нові ринки товарів та послуг і нові можливості;
- розвиток технологій та телекомунікацій. Це зумовлює зниження управлінських витрат і значне полегшення доступу підприємства до його партнерів та споживачів за кордоном, а також надає МСБ можливість конкурувати за

ціновими параметрами з великими підприємствами. Крім того, Інтернет став простором для ведення МСБ (як на спеціалізованих майданчиках (Amazon, eBay тощо), так і на індивідуальних веб-сайтах), полем діяльності численних мікро-ТНК;

– розвиток кооперації в рамках ланцюгів створення вартості за участю ТНК та МСБ. Популярності набуває японська модель взаємодії між малим та великим бізнесом, коли біля майже кожного великого підприємства створюється «шлейф» з багатьох малих фірм, що проводять дослідження, розробляють і впроваджують технології, постачають комплектуючі, забезпечують ремонтні послуги, відповідають за рекламу тощо. Така кооперація дозволяє усім учасникам досягти високої ефективності виробництва завдяки спеціалізації, раціональному використанню ресурсів. Основними формами співробітництва суб'єктів МСБ і великих компаній є експорт (внутрішньо-корпоративна торгівля) та міжнародний франчайзинг у торгівлі; аутсорсинг, ліцензування, угоди про передачу ноу-хау і спільне виробництво у виробничій сфері, лізинг у фінансовій сфері, венчурний бізнес в інноваційній діяльності;

– інтернаціоналізація сфери послуг, яка природньо є нішею малого бізнесу. Тому активний розвиток міжнародного туризму, консалтингу та ін. є важливою передумовою інтернаціоналізації діяльності малих форм бізнесу;

– несприятлива ситуація на національному ринку;

– державна політика стимулювання зовнішньоекономічної діяльності МСБ (фінансова, організаційна, технічна, консультаційна, інформаційна, маркетингова, освітня). Особливий інтерес у цьому плані становить досвід Китаю. Одним із напрямків його стратегії «Йти назовні» є різнопланова підтримка виходу МСБ на зовнішні ринки. Завдяки використанню економічних важелів (збільшенню ставки повернення мита на експорт високотехнологічних продуктів, зниженню або ліквідації ставки повернення мита на експорт ресурсо-, енергомістких товарів, а також продуктів з низькою доданою вартістю тощо) змінюється товарна структура експорту підприємств МСБ на користь наукомістких та високотехнологічних товарів та послуг. Крім того, китайський уряд активно заохочує іноземне інвестування, інформує щодо стану закордонних ринків, забезпечує технічне обслуговування та валютний контроль над валютними ризиками, а також захищає права та інтереси китайського МСБ у ході інвестування за кордон.

Суб'єктивні мотиви інтернаціоналізації власників малих та середніх підприємств поділяють на три групи [1; 8; 11]. До першої групи входять мотиви зростання фірми та пов'язані з цим стимули: збільшення обсягу реалізації

продукції; використання ефекту економії на масштабі; отримання доступу до дешевших ресурсів, нових виробничих та управлінських технологій, зовнішнього фінансування; укріплення ринкової позиції фірми, зменшення залежності від існуючих ринків, розширення можливостей у виборі партнерів; намагання продовжити життєвий цикл товару; обмеженість можливостей для розвитку бізнесу на національному ринку через його низьку ємність, високу вартість ресурсів, незахищеність прав власності, низькі ціни на продукцію або «особливості» державного регулювання.

Друга група мотивів інтернаціоналізації МСБ обумовлена наявністю або, навпаки, потребою, у нематеріальних активах. З одного боку, такі чинники, як унікальний товар або технологія, патенти, інноваційні можливості, а також певний досвід та інші специфічні для фірми ресурси «виштовхують» фірму на міжнародний ринок. З другого, необхідність отримання доступу до сучасних технологій для підтримки провідної позиції фірми у своїй галузі «втягує» компанію до міжнародного бізнесу [11, с. 59].

Третя група мотивів інтернаціоналізації охоплює виробничі та соціальні мережеві мотиви. По-перше, вихід на закордонні ринки дозволяє МСБ організувати власний ланцюг вартості так, щоб оптимально використовувати відмінності у ефективності використання ресурсів в різних країнах, або включитися у виробничий ланцюг більш ефективних великих виробництв. По-друге, вагомим мотивом інтернаціоналізації стає диверсифікація ризиків шляхом вибору ринків, що мають такі відмінні характеристики: фазу життєвого циклу продукту, фазу економічного циклу, рівень валютного регулювання, а також рівень політичної стабільності.

Разом з тим слід зазначити, що ведення діяльності на закордонних ринках вимагає додаткових витрат та стикається із багатьма бар'єрами об'єктивного та суб'єктивного характеру. Що стосується МСБ, то основними перешкодами його інтернаціоналізації є:

– завеликі витрати, пов'язані з входом на закордонні ринки (на дослідження зовнішніх ринків, купівлю консалтингових послуг, переклад документів, адаптацію продукції до іноземних споживачів та ін.). Їх рівень залежить від ступеня подібності закордонного ринку до вітчизняного, його обсягу та структури, рівня глобалізації галузі або виду економічної діяльності, розвитку ринкової інфраструктури, стратегії виходу на закордонний ринок [8, с. 131];

– високі темпи вдосконалення виробничих та технологічних процесів, що потребує збільшення витрат на НДДКР;

– загроза втрати економічної самостійності підприємства у разі створення спільних підприємств або включення у систему франчайзингу;

– правові та адміністративні бар'єри як на місцевому, так і на світовому ринках (блокування цінової конкуренції антидемпінговим законодавством і розслідуваннями, високі вимоги до сертифікації продукції, високий поріг доступності суб'єктів МСБ до ведення транснаціональної діяльності тощо);

– недостатня обізнаність щодо правової системи приймаючої країни, її культури, комерційного клімату, мовні та психологічні бар'єри;

– жорстка міжнародна конкуренція та вища чутливість МСБ у порівнянні з великим бізнесом до економічних ризиків (валютного, кредитного, ризику непередбачених обставин тощо).

Теорії інтернаціоналізації розглядають мотиви подолання перешкод інтернаціоналізації й обґрунтовують стратегії проникнення та присутності фірми на закордонних ринках. Серед цих стратегій, як правило, розрізняють *торговельні* (прямий експорт, експорт через посередників); *кооперативні*, які можуть бути договірними, без об'єднання капіталів (ліцензування, франчайзинг, контракти на управління, виробництво, інвестиції «під ключ» тощо) та інвестиційними, що передбачають об'єднання капіталів (спільні підприємства); *ієрархічні* (M&A, стратегічні альянси).

І. В. Ситнік та Н. В. Рагуліна виділяють три підходи до дослідження процесів інтернаціоналізації [10, с. 39]: стадійний, умовний та мережевий. Згідно зі *стадійним підходом* фірма проходить низку послідовних етапів у своїй міжнародній діяльності. Так, у теорії міжнародного циклу життя продукту Р. Вернона [7] розглядаються такі стадії: монопольне виробництво та експорт готової продукції; поява у іноземних конкурентів аналогічного продукту і розширення їх діяльності на ринках своїх країн; вихід конкурентів на ринки третіх країн і, відповідно, скорочення експорту продукції з країни-піонера; вихід конкурентів на ринок країни-піонера. При посиленні загрози експорту переваги надаються стратегіям організації виробництва за кордоном. Слід зазначити, що МСБ, особливо інноваційні фірми, не завжди проходять усі стадії. За відсутності належних умов (розвинуте інституційне середовище, ринки збуту технологій, доступ до ресурсів) в національній економіці вони одразу можуть створюватися на ринку іншої країни.

Упсальська модель [3] розглядає інтернаціоналізацію як процес накопичення емпіричних знань. Стадія проникнення фірми на закордонний ринок залежить від ступеня обізнаності про нього, накопичення досвіду практичної міжнародної діяльності. Фірма, що включається у процес інтернаціоналізації, починає його з «близьких» ринків (як географічно, так і за подібністю характеристик бізнес-середовища) та з невеликої передачі ресурсів, обираючи менш ризикові торговельні стратегії. З накопиченням досвіду фірма виходить на

«далекі» ринки і готова все більше інвестувати за кордон, реалізувати кооперативні або ієрархічні стратегії.

Умовний підхід до дослідження інтернаціоналізації окреслює певні умови і дії, які компанія має зробити у разі виникнення цих умов. Так, М. Портер [6] розглядає інтернаціоналізацію як конфігурацію діяльності фірми, її намагання використовувати переваги та особливості певних країн, розміщуючи у них різні бізнеси або частини виробничого циклу. Такий підхід широко використовується ТНК, проте не завжди відповідає можливостям МСБ. Більш того, пряме застосування цієї теорії малими інноваційними компаніями збільшує ризик втрати інновації через витік технології за кордон. Актуальним для МСБ є введення у теорію міжнародної конкурентоспроможності фактору випадковості. За М. Портером, випадкові події як елемент інноваційної економіки можуть сприяти зміні рівня конкурентоспроможності у галузі й успішній інтернаціоналізації МСБ. Вони скорочують або повністю ліквідують розрив між конкурентними перевагами старих гравців та знов створених компаній, незалежно від їх розміру.

На відміну від теорії М. Портера, орієнтованої на зовнішнє середовище, теорія А. Madhok концентрується на виявленні внутрішніх можливостей фірми щодо інтернаціоналізації на базі залучення до обороту унікальних фірмових ресурсів, що недовикористовуються. Він доводить, що конкурентні переваги фірми формуються за рахунок її активів, насамперед нематеріальних – впроваджених та розроблених (але не впроваджених). Причому їх структура визначає спосіб інтернаціоналізації фірми: якщо домінують впроваджені нематеріальні активи, то фірми обирають ієрархічні стратегії входу на закордонні ринки, якщо ж розроблені, але не впроваджені – кооперативні стратегії [15, с. 264–270].

Згідно з еkleктичною моделлю J. Dunning [1] пряме інвестування має переваги у порівнянні з іншими методами інтернаціоналізації. Фірма почне виробництво за кордоном, якщо мають місце три передумови: 1) фірма має переваги володіння специфічними, у тому числі і нематеріальними, активами; 2) фірма використовує за кордоном деякі фактори виробництва ефективніше, ніж на національному ринку (переваги розташування); 3) фірмі вигідніше використовувати усі ці переваги самій за кордоном, а не реалізовувати їх через експорт товарів та послуг або своїх знань місцевим компаніям у вигляді ліцензій (переваги інтернаціоналізації). Вибір стратегії інтернаціоналізації залежить від наявних переваг. Якщо фірма має лише переваги володіння, то вона обирає торговельну стратегію. Маючи переваги володіння та розташування, фірма реалізує стратегію кооперації. Наявність усіх переваг дозволяє обрати ієрархічну стратегію.

Мережевий підхід розглядає інтернаціоналізацію як процес встановлення й розвитку ділових відносин у рамках мережевих структур за кордоном. S. Andersson, S. Hollensen [2], В. М. Oviatt та Р. Р. McDougall [5] та інші досліджують інтернаціоналізацію МСБ через феномен «born globals» («народжені глобальними») та доводять можливість нестадійної інтернаціоналізації малих фірм, орієнтованих на розробку інноваційних продуктів на базі новітніх технологій, які вже від моменту свого створення активно шукають можливості міжнародної експансії.

В. М. Oviatt та Р. Р. McDougall визначили чотири складові інтернаціоналізації [5, с. 53–57]: інтернаціоналізація транзакцій, пов'язаних з ключовими ресурсами і таких, що забезпечують досягнення конкурентних переваг; формування альтернативної (мережевої) організаційної структури; диверсифікація видів діяльності ланцюга вартості на закордонних ринках задля формування конкурентних переваг; створення та володіння унікальними ресурсами (шляхом патентування, реєстрації товарних знаків, ефективного використання ліцензій та взаємозв'язків на ринку).

В залежності від кількості скоординованих видів діяльності ланцюга вартості і кількості закордонних ринків, на яких здійснює діяльність фірма, дослідники розрізняють чотири типи «born globals» [5, с. 57–60]:

1) експортери/імпортери – зосереджуються на обслуговуванні декількох країн, ринки яких є «близькими», знайомими;

2) багатонаціональні трейдери – обслуговують та постійно вивчають ринки багатьох країн, де вони або мають свої мережі, або можуть швидко створити. Як і експортери, реалізують торговельні стратегії глобалізації;

3) географічно сфокусовані підприємства – досягають конкурентних переваг завдяки координації багатьох видів діяльності ланцюга вартості (розвиток технологій, людських ресурсів, виробництво, збут тощо) на обмеженій кількості закордонних ринків за рахунок швидкого виявлення та задоволення потреб споживачів у специфічній продукції. Використовують кооперативні та ієрархічні стратегії інтернаціоналізації;

4) глобальні підприємства – отримують конкурентні переваги завдяки високому рівню координації багатьох видів діяльності ланцюга вартості та активному пошуку можливостей придбання ресурсів і продажу продукції на багатьох закордонних ринках.

Модель LLL, розроблена J. Mathews [6] на основі аналізу інтернаціоналізації китайських підприємств, досліджує проблеми інтернаціоналізації підприємств, які не володіють конкурентними перевагами, характеризуються пізнім виходом на закордонні ринки та походять з країн, що розвиваються. Ця теорія доводить, що міжнародна експансія фірм-новачків (newcomers) та таких,

що запізналися із виходом на закордонні ринки (latecomers), не залежить від їх рівня володіння ресурсами. Навпаки, вони використовують міжнародну експансію, щоб задіяти ресурси («приховані» нематеріальні активи), які інакше були б недоступні, подолати інституційні й ринкові обмеження країни базування, а також власні слабкі сторони, отримуючи при цьому можливість конкурувати з транснаціональними фірмами, що походять з економічно розвинутих країн.

Відповідно до моделі LLL основними елементами інтернаціоналізації є: формування ринкових взаємозв'язків (linkage) з метою отримання ресурсів, до яких фірма не має доступу на національному ринку; використання важеля (leverage) співпраці з закордонними партнерами; навчання (learning) – формування технологій управління інформаційними ресурсами та засвоєння інформації, її трансформація у нематеріальні активи. Вибір стратегії виходу фірми на закордонні ринки залежить від стадії управління інформаційними ресурсами і засвоєння інформації [16, с. 50–54].

Висновки. МСБ в умовах глобалізації стає важливим сектором економіки, що має значний інноваційно-виробничий та експортний потенціал. Укріплення позицій МСБ є наслідком послаблення дії ефекту масштабу, зміни у стратегіях розвитку великого бізнесу та реалізації програм державної підтримки МСБ. Об'єктивними передумовами інтенсифікації міжнародної експансії МСБ стали активізація процесів глобалізації, лібералізації, міжнародної інтеграції; розвиток технологій та телекомунікацій; розвиток кооперації між ТНК та малими підприємствами; інтернаціоналізація сфери послуг; державна політика стимулювання міжнародної експансії МСБ. До суб'єктивних мотивів інтернаціоналізації належать мотиви зростання фірми; потреба або, навпаки, наявність нематеріальних активів; виробничі та соціальні мережеві мотиви.

Теорії інтернаціоналізації, що аналізують спектр стратегічних альтернатив міжнародного розвитку компаній, широко використовуються ТНК, проте не завжди відповідають реаліям МСБ. Найбільш актуальним для МСБ є мережевий підхід до дослідження інтернаціоналізації, зокрема, концепція «born globals» (насамперед, для високотехнологічних малих підприємств) та теорія LLL, що вивчає проблеми інтернаціоналізації підприємств, діяльність яких характеризується пізнім виходом на закордонні ринки, а країнами їх базування є країни, що розвиваються.

Для України, яка обрала стратегію євроінтеграції, саме інтернаціоналізація МСБ може стати потужним фактором економічного зростання, ефективним способом переходу від сировинного експорту до експорту товарів та послуг з більшою часткою доданої вартості. Водночас досвід Польщі, Чехії, Словач-

чини, Угорщини показує, що, чим пізніше країна вступає до міжнародних інтегрованих структур, тим складніше їй сформувавши відповідну конкурентну стратегію діяльності в межах цих структур. Розвиток українського МСБ має відбуватися у напрямі його перетворення з автономного, зайнятого в основному торговельно-посередницькою діяльністю і наданням низькотехнологічних послуг на інтегрований у світову економіку сектор, включений у транснаціональні ланцюги створення вартості та такий, що надає високотехнологічні послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Dunning J. H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future / J. Dunning // *International Journal of the Economics of Business*. – 2001. – Vol. 8, №2. – P. 173–190.
2. Hollensen S. Global marketing [Електронний ресурс] / S. Hollensen. – Edinburgh : Pearson Education, 2007. – 714 p. – Режим доступу: http://elibrary.com.ng/Upload-Files/file0_10076.pdf.
3. Johanson J. The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership [Електронний ресурс] / J. Johanson, J. E. Vahlne. – Режим доступу: <http://link.springer.com/article/10.1057%2Fjibs.2009.24>.
4. Mathews J. A. Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization [Електронний ресурс] / J. A. Mathews. – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/225723035>.
5. Oviatt B. M. Toward a Theory of International New Ventures [Електронний ресурс] / B. M. Oviatt, P. P. McDougall. – Режим доступу: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150507/20150507203720_7184.pdf.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
7. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении [Електронний ресурс] / Р. Вернон. – Режим доступу: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-32_Vernon.pdf.
8. Ільчук П. Г. Переваги інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук // *Інновац. економіка*. – 2014. – №4. – С. 128–134.
9. Ільчук П. Г. Характеристика ресурсних теорій інтернаціоналізації та їхнє використання під час формування конкурентних переваг підприємства на закордонних ринках [Електронний ресурс] / П. Г. Ільчук // *Модельовання регіон. економіки*. – 2014. – № 1. – С. 82–98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2014_1_11.
10. Ситнік І. В. Теоретико-методичні основи управління процесом інтернаціоналізації бізнесу / І. В. Ситнік, Н. В. Рагуліна // *ДонДУУ. – Менеджер*. – 2014. – № 1. – С. 38–42.
11. Ду Чуньбу. Чинники інтернаціоналізації діяльності малих і середніх підприємств в умовах глобалізації / Чуньбу Ду // *Вісн. Одес. нац. ун-ту. Сер. «Економіка»*. – 2010. – Вип. 20, т. 15. – С. 58–69.

12. Франовская Г. Н. Мировые тенденции развития малого предпринимательства [Электронный ресурс] / Г. Н. Франовская. – Режим доступа: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/3/franovskaya.pdf>.
13. Грибовский А. В. Механизмы государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом [Электронный ресурс] / А. В. Грибовский, С. Е. Ушакова. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-innovatsionnogo-biznesa-za-rubezhom>.
14. Фролова Е. Д. Проблемы измерения интернационализации хозяйственной деятельности в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Е. Д. Фролова, Т. В. Куприна, М. Ю. Шишминцев. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-izmereniya-internatsionalizatsii-hozyaystvennoy-deyatelnosti-v-usloviyah-globalizatsii>.
15. Madhok A. The nature of multinational firm boundaries: Transaction costs, firm capabilities and foreign market entry mode [Электронный ресурс] / A. Madhok. – Режим доступа: http://im.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/proj_windsperger/KfK/MEandTC_Capabilities.pdf.
16. Li P. P. Toward a learning-based view of internationalization: The accelerated trajectories of cross-border learning for latecomers [Электронный ресурс] / P. P. Li. – Режим доступа: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150527/20150527212810_0504.pdf.

REFERENCES

1. Dunning J. H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8, № 2. 173–190.
2. Hollensen S. (2007). *Global marketing*. Edinburgh: Pearson Education.
3. Johanson J. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. Retrieved from: <http://link.springer.com/article/10.1057%2Fjibs.2009.24>.
4. Mathews J. A. (2006). *Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization*. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/225723035_Dragon_Multinationals_New_Players_in_21st_Century_Globalization.
5. Oviatt B. M., McDougall P. P. (1994). *Toward a Theory of International New Ventures*. Retrieved from: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150507/20150507203720_7184.pdf.
6. Porter M. (1993). *Mejdunarodnaya konkurentsiya*. Moskva: Mejdunarodnyie otnosheniya.
7. Vernon R. (2006). *Gipoteza produktovogo tsikla v novom mejdunarodnom okrujenii*. Retrieved from: http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-32_Vernon.pdf.
8. Ilchuk P. G. (2014). *Perevagi internatsionalizatsiyi pidpriemstv*. *Innovatsiyna ekonomika*, № 4. 128–134.
9. Ilchuk P. G. (2014). *Harakteristika resursnih teoriy internatsionalizatsiyi ta yihne vikoristannya pid chas formuvannya konkurentnih perevag pidpriemstva na zakordonnih rinkah*. *Modelyuvannya regionalnoyi ekonomiki*, № 1. 82–98. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2014_1_11.

10. Sitnik I. V. (2014). Teoretiko-metodichni osnovi upravlinnya protsesom internatsionalizatsiyi biznesu. Menedzher, № 1. 38–42.
11. Du Chunbu (2010). Chinniki internatsionalizatsiyi diyalnosti malih i serednih pidpriemstv v umovah globalizatsiyi. Visnik Odeskogo natsionalnogo universitetu. Ser. «Ekonomika», 20, T. 15. 58–69.
12. Franovskaya G. N. (2010). Mirovyie tendentsii razvitiya malogo predprinimatelstva. Retrieved from: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/3/franovskaya.pdf>.
13. Gribovskiy A. V. (2014) Mehanizmy gosudarstvennoy podderjki malogo innovatsionnogo biznesa za rubejom. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-innovatsionnogo-biznesa-za-rubezhom>.
14. Frolova E. D. (2012). Problemyi izmereniya internatsionalizatsii hozyaystvennoy deyatelnosti v usloviyah globalizatsii. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-izmereniya-internatsionalizatsii-hozyaystvennoy-deyatelnosti-v-usloviyah-globalizatsii>.
15. Madhok A. (1998). The nature of multinational firm boundaries: Transaction costs, firm capabilities and foreign market entry mode. Retrieved from: http://im.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/proj_windsperger/KfK/KfK/MEandTC_Capabilities.pdf.
16. Li P. P. (2010). Toward a learning-based view of internationalization: The accelerated trajectories of cross-border learning for latecomers. Retrieved from: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150527/20150527212810_0504.pdf.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2016.

К. Г. ГУБИН

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

О. А. НАБАТОВА

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье раскрыты особенности социально-экономической природы малого и среднего бизнеса, которые укрепляют его позиции на мировом рынке в условиях глобализации. Исследованы объективные и субъективные предпосылки, а также барьеры интернационализации МСБ. Обобщены современные теории интернационализации и проанализированы возможности их использования МСБ.

Ключевые слова: интернационализация, малый и средний бизнес, предпосылки интернационализации, теории интернационализации.

K. H. HUBIN

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

O. O. NABATOVA

Ph.D. in Economics, associate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INTERNATIONALIZATION SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Problem setting. Change of the correlation and role of various production factors in economic development indicates about a new phase of socialization of production, which associated with the gradual loss of competitive advantages of mass production, changing of position and character connections of large, medium and small businesses, supply chain development and value creation. In the context of globalization, amplification the degree of internationalization of small and medium enterprises is a natural and irreversible process that deserves research.

Recent research and publications analysis. The theoretical basis of internationalization were laid in the works of R. Vernon, M. Porter, S. Andersson, J. Dunning, J. Johanson, J. Mathews, P. McDougall, B. Oviatt, F. Root, J. Vahlne, O. Williamson etc. Theories of internationalization disclosed and classified, analyzed the advantages and factors, forms of penetration and presence on foreign markets in scientific research of domestic scientists (J. Vdovychenko, Mr. Ilchuk, Yuri Orlov, I. Sytnik, A. Weaver, Du Chunbu etc.). At the same time, the internationalization of SMBs has received less attention.

Paper objective. The article's purpose is to reveal features of the socio-economic nature of SMBs that create competitive advantages in the context of globalization, to analyze the preconditions and barriers to the internationalization of SMBs, to explore contemporary theories of internationalisation regarding their use of SMBs.

Paper main body. SMBs in the context of globalization are becoming an important sector of the national economy, which has important innovation-production and export potential. Strengthening the position of SMBs is a consequence of the weakening actions of the effect of scale, changes in the strategies of development of the big business and realization of programs of state support of SMBs. The objective prerequisites for the intensification of the processes of entering SMBs to foreign markets are: activation the processes of globalization, liberalization and international integration; development of technology and telecommunications; development of cooperation between TNCs and small businesses; internationalization of Service Industries; the unfavourable situation on the national market; government policies to stimulate foreign economic activity of SMBs. Subjective motives of internationalization include motives of increase firms (expanding

markets and gaining access to new groups of consumers, attempts to use the economies scale, gaining access to cheaper resources, strengthen market position, etc.); a need or, conversely, the presence of intangible assets; industrial and social network motifs.

Conclusions of the research. Internationalization of SMEs is associated with many barriers and requires additional costs. However, market flexibility, dynamism, adaptability, deep specialization, mobility and innovative ability of small businesses create in the context of globalization the competitive advantages that allow to overcome obstacles and to develop their activities in foreign markets.

Theories of internationalization, which analyzing spectrum of strategic alternatives for the international development of companies, are widely used by TNCs, however, do not always correspond to the realities of SMBs. The most actual for the MSBs is the network approach to research internationalization, in particular, the concept of «born globals» (especially for high-tech small enterprises) and theory LLL (Linkage – Leverage – Learning), that studies the problems of internationalization of enterprises, whose activity is characterized by a later release into foreign markets, but their home countries are developing countries.

Short Abstract for an article

Abstract. Features of the socio-economic nature of small and medium business, that strengthens its position on the world market in the context of globalization is disclosed in the article. The author has analyzed the objective and subjective conditions as well as obstacles to the internationalization of SMBs. The author has summarized the modern theories of internationalization and has analyzed the possibilities of their uses to SMBs.

Key words: internationalization, small and medium business, the prerequisites of internationalization, theories of internationalization.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.123.6:34

О. С. МАРЧЕНКО

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



Л. І. ПРОНКІНА

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства
та економічної теорії Харківського
торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету,
академік НЕА України
pronkinalora@gmail.com



ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ЕФЕКТ МАСШТАБУ ТА ЯКІСТЬ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНСАЛТИНГОВОГО ЮРИДИЧНОГО ЦИКЛУ¹

Розкрито зміст та головні стадії консалтингового юридичного циклу. Проаналізовано виробничу функцію, інтелектуальний ефект масштабу та якість юридич-

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).

ного консалтингу. Обґрунтовано види та результати юридичного обслуговування бізнесу.

Ключові слова: юридичний консалтинг, консалтинговий юридичний цикл, виробнича функція, інтелектуальний ефект масштабу, якість юридичної послуги.

JEL Classification: D40, K0, K42.

Постановка проблеми. Надання юридичних послуг є спеціальним каналом передавання та поширення правових знань та інформації, що є однією із важливих засад формування правової культури суб'єктів господарювання, їх правомірної економічної поведінки. Теоретичною основою ефективного юридичного консалтингу є обґрунтування змісту консалтингового юридичного циклу, його результативності та якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теперішній час розкриття змісту, механізму та соціально-економічної ролі юридичного консалтингу має, переважно, прикладну форму, що є необхідним, але тільки початковим етапом формування його теоретичної концепції. Різні аспекти юридичного обслуговування аналізуються практиками юридичного консалтингу [1–6], певні узагальнення практики містять роботи [7–10].

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування виробничої функції та ефекту масштабу юридичного консалтингу на основі аналізу змісту, стадій, якості та результату юридичного консалтингового циклу.

Виклад основного матеріалу. Спрямована на вирішення певної проблеми клієнта професіональна послуга юриста-консультанта є результатом його інтелектуальної діяльності – консалтинговим продуктом, створення і передача якого клієнтові здійснюються шляхом надання юридичної послуги, яка є формою інституційного закріплення у консультаційному процесі правових знань і інформації.

Надання юридичних послуг є рухом правових знань і інформації від їх джерела (консультанта) до одержувача (клієнта) та охоплює такі взаємопов'язані етапи:

– замовлення юридичної послуги як конкретизація попиту клієнта на певні правові знання і інформацію. Замовником (одержувачем) юридичних послуг можуть бути індивіди, яким надаються особисті професійні послуги, суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні і юридичні особи, державні установи, громадські організації тощо;

– створення інтелектуального продукту юридичного консалтингу на основі використання: а) професійних знань, досвіду, інформації юриста,

який є творцем (джерелом) юридичної послуги; б) інформації, наданої замовником. У процесі юридичного обслуговування правові знання і інформація, які є змістом інтелектуального продукту юриста, одержують інституційне закріплення у професійних порадах, рекомендаціях, висновках, проектах тощо. Змістом інтелектуального продукту юридичного консалтингу є правові знання та інформація, а також потенційна (очікувана) вигода клієнта від професійної правової допомоги. «Вигоди – це синонім вашого продукту. Це ваша особа як консультанта» – підкреслює Стівен Шиффман. 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]. Вигоди клієнта можуть бути правовими – досягнення певного правового результату; економічними, наприклад, зростання ефективності, конкурентоспроможності бізнесу; соціальними – досягнення бажаного соціального статусу, установа і нагромадження необхідних зв'язків тощо; особистісними – оволодіння правовими знаннями, підвищення правової культури;

- передача замовникові правових знань і інформації, формами якої є консультування (усне і письмове), навчання, експертизи, висновки, рекомендації тощо;

- засвоєння і використання замовником юридичної послуги правових знань і інформації та отримання ним певних вигід.

Рух правових знань від юриста (джерела) до клієнта (одержувача) визначає зміст консалтингового юридичного циклу як процесу юридичного обслуговування та його стадій, як-то:

- продукування інтелектуального продукту, який інституціоналізується у юридичній послугі;

- обмін інтелектуального продукту як купівля-продаж юридичних послуг. Стадія обміну включає дві основні фази, здійснення яких у часі розділено стадією продукування: а) замовлення клієнтом певної юридичної послуги і б) її трансфер як передавання останньої клієнту;

- впровадження (використання) клієнтом отриманих правових знань та інформації клієнтом.

Отже, консалтинговий юридичний цикл – це послідовне проходження правовими знаннями і інформацією стадій продукування, обміну (фази замовлення і трансферу), впровадження (використання), що відображено на рисунку.

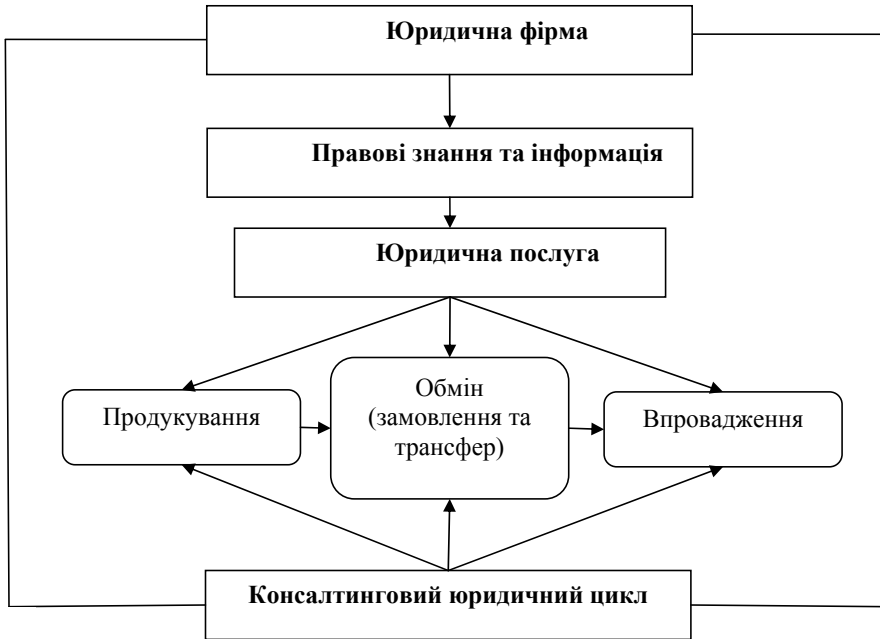


Рис. Консалтинговий юридичний цикл

Слід підкреслити, по-перше, юридичне обслуговування, як правило, є поліциклічним, охоплює одночасно декілька консалтингових юридичних циклів та їх різні стадії: юридична фірма з одним клієнтом укладає договір з юридичного обслуговування, для другого клієнта створює інтелектуальний продукт, а сумісно з третім клієнтом здійснює заходи щодо використання юридичних порад, рекомендацій з метою досягнення певного правового результату та вигод.

По-друге, для юридичної фірми консалтинговий юридичний цикл має ще одну стадію, змістом якої є аналіз якості та ефективності наданої юридичної послуги, виявлення помилок та недоліків, що є необхідним для підтримання високої репутації та якості юридичного обслуговування, збереження та розширення клієнтської бази.

По-третє, зміст юридичного обслуговування може відрізнитися від консалтингового юридичного циклу, відповідно до стадій якого слід розрізнити повне юридичне обслуговування, спрямоване на продуктування і впровадження інтелектуального продукту, часткове юридичне обслуговування, що припускає здійснення тільки стадії створення інтелектуального продукту, оформленого як порада, рекомендація, висновок – це продукуюче юридичне обслуговування; або стадії впровадження – впроваджувальне юридичне

обслуговування, якщо юрист безпосередньо бере участь у втіленні клієнтом юридичної поради у практику. До впроваджувального юридичного обслуговування належить юридичний аутсорсинг – передача клієнтом юристу – консультанту певних функцій його штатних працівників. Стадія купівлі-продажу юридичної послуги є обов'язковою умовою здійснення як повного, так і часткового юридичного обслуговування.

По-четверте, поділ юридичного обслуговування на повне і часткове є основою визначення результату консалтингового юридичного циклу, який набуває таких форм:

1) результат стадії продукування консалтингового юридичного циклу, яким є інтелектуальний продукт, змістом якого є правові знання, інформація, потенційні (очікувані) вигоди клієнта від впровадження (використання) професійних рекомендацій у майбутньому. Незважаючи на відсутність стадії впровадження, продукуюче консалтингове юридичне обслуговування є результативним, оскільки забезпечує клієнтів потрібними для вирішення їх проблем правовими знаннями і інформацією, які є джерелом їх інтелектуального капіталу у його людському і організаційному аспектах, забезпечують можливість одержання ними реальних вигод у майбутньому;

2) проміжний результат консалтингового юридичного циклу як придбання клієнтом юридичної послуги. У цьому випадку клієнт одержує можливість використати правові знання, передані йому юристом, для досягнення власних цілей;

3) результат стадії впровадження інтелектуального продукту юридичного консалтингу як перетворення потенційних вигод, що є змістом юридичної послуги, у реальні вигоди клієнта.

Слід зазначити, що купівля клієнтом юридичної послуги не є гарантією отримання ним кінцевого результату як реальних вигод:

– по-перше, юрист-консультант може не знайти вирішення проблеми клієнта. У цьому разі кінцевим результатом звернення клієнта до юриста є знання реальної ситуації у бізнесі, а не одержання реальних вигод від розв'язання проблеми;

– по-друге, неспроможність юридичного консалтингу демонструють такі приклади із практики юридичного консалтингу: судова справа, ведення якої клієнт доручив юристу, вирішується не на його користь; претензія, складена юристом, не визнається контрагентом клієнта тощо. Тобто мета клієнта у процесі юридичного обслуговування не досягається;

– по-третє, оскільки кінцевий результат юридичного консалтингу залежить не тільки від юриста, а і від клієнта та його здатності засвоїти і втілити в практику отримані рекомендації, можуть виникнути ситуації, які Ю. Д. Кра-

совський визначив як основний, вторинний і зворотний консалтингові парадокси. Основний консалтинговий парадокс, на його думку, полягає у тому, що саме по собі консультування за представленими результатами може бути об'єктивно аргументованим, але незатребуваним замовником, який не вважає його ефективним. Вторинний консалтинговий парадокс пов'язаний з тим, що консалтинговий продукт приймається і оплачується замовником, але не впроваджується в господарську практику. Нарешті, парадокс зворотного ефекту виникає, коли рекомендації консультанта замовником і впроваджуються, але невідповідно до їх змісту, що нерідко призводить до непередбачуваних наслідків [11, с. 95]. Основний, вторинний консалтингові парадокси і парадокс зворотного ефекту демонструють пряму залежність кінцевого результату юридичного консалтингу не тільки від якості консультування, а і від діяльності клієнтів щодо надання необхідної інформації юристу і засвоєння та впровадження рекомендацій останнього [11, с. 22].

Надання юридичних послуг є процесом створення інтелектуального продукту на базі використання правових знань та інформації, які набувають форми інтелектуального капіталу юридичної фірми, у складі якого – людський і структурний капітали, використання яких здійснюється в процесі інтелектуальної праці фахівців права з надання юридичних послуг [10].

Виходячи з цього, виробничу функцію з двома перемінними ресурсами (капіталом і працею) юридичної фірми відображає формула:

$$QIS = f(SC, IL),$$

де QIS – обсяг наданих юридичних послуг;

SC – структурний капітал юридичної фірми;

IL – інтелектуальна праця як форма вкладення фірмово-специфічного людського капіталу у створення юридичних послуг.

Обсяг виробництва юридичних послуг залежить від кількості, якості і комбінації (технології) структурного капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці фахівців права. Треба підкреслити, що, звичайно, у виробництві юридичних послуг значну роль відіграють також фізичний капітал фірми і ті її загальні трудові ресурси, які не є задіяними у консалтинговому юридичному циклі, але формула, що пропонується, відображає пріоритетну роль структурного капіталу як складової інтелектуального капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці юристів.

Нагромадження інтелектуальних ресурсів юридичного консалтингу вимагає значних фінансових і часових витрат. Тому найважливішим завданням юридичної фірми є їх залучення, накопичення, оптимальна комбінація і ефективно використання. У довгостроковому періоді віддача від масштабу (ефект масштабу) для юридичної фірми трансформується у специфічну форму від-

дачі від інтелектуальних ресурсів – інтелектуальний ефект масштабу, оскільки інтелектуальні ресурси є фундаментом юридичного консалтингу.

Якість консалтингового юридичного циклу знаходить своє концентроване відображення у юридичній послугі. Слід розрізняти зміст понять «якість» юридичної послуги і «якість, юридичної послуги, що очікується клієнтом». Якість юридичних послуг за споживчим підходом до її визначення – це корисний ефект, який відображає їх здатність задовольнити потреби клієнтів юридичної фірми на суспільно-необхідному рівні. За виробничим підходом якість юридичних послуг – це відповідність процесу юридичного обслуговування професійним вимогам, стандартам, нормам, критеріям, які визначені суспільством у певний період як обов’язкові до дотримання. Оскільки юридична послуга є нематеріальною і не існує на момент її замовлення клієнтом, оцінка її якості базується на очікуваннях останнього, які формуються під впливом інформації про репутацію продуцента послуг, відгуках інших клієнтів, таких зовнішніх факторах, як характеристики юриста, який безпосередньо надає послугу, витрати на її одержання тощо. Як наслідок, якість і очікувана клієнтом якість юридичної послуги змістовно не співпадають, що вимагає від юридичної фірми здійснення певних дій щодо запобігання значних розривів між ними, які є загрозою її репутації.

Висновки. Консалтинговий юридичний цикл – це послідовне проходження правовими знаннями і інформацією стадій продукування, обміну (фази замовлення і трансферу), впровадження (використання) правових знань та інформації. Результатом стадії продукування консалтингового юридичного циклу є інтелектуальний продукт юриста, проміжним результатом консалтингу – купівля-продаж юридичної послуги, кінцевим результатом – реальні вигоди, отримані клієнтом від професійної правової допомоги. Визначення результату продукуючого юридичного є методологічною основою ціноутворення на юридичні послуги. З одного боку, якщо цю ціну визначати тільки залежно від реальних вигод, отриманих клієнтом, то встановлення ціни юридичних послуг при продукуючому юридичному обслуговуванні стає практично неможливим, хоча послуга надана і повинна бути оплаченою. З другого боку, оскільки кінцевий результат юридичного консалтингу залежить не тільки від юриста, а і від клієнта, отримані останнім реальні вигоди не можуть бути єдиним критерієм ціноутворення на юридичні послуги при повному і впроваджувавальному обслуговуванні. Отже, критерієм ціни юридичної послуги поряд із реальними вигодами повинна бути цінність для клієнта отриманих ним у процесі юридичного обслуговування знань і інформації, що є змістом професійної поради, рекомендації, проекту юриста.

Обсяг надання юридичних послуг залежить від кількості, якості і комбінації (технології) структурного капіталу юридичної фірми і інтелектуальної праці фахівців права, що відображають виробнича функція та інтелектуальний ефект масштабу юридичного консалтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дейнеко Е. Дебютная комбинация [Электронный ресурс] / Е. Дейнеко // Юрид. практика. – 2016. – № 5. – Режим доступа: <http://pravo.ua/article.php?id=100112709>.
2. Михайлова А. Корпоративный юрист вчера, сегодня, завтра [Электронный ресурс] / А. Михайлова. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/557829/>.
3. Насадюк А. Бизнес преимуществ [Электронный ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 12. – Режим доступа: <http://pravo.ua/article.php?id=100113020>.
4. Насадюк А. Избирательный блок [Электронный ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 5. – Режим доступа: <http://pravo.ua/article.php?id=100112674>.
5. Насадюк А. Практический учет. Какие практики обеспечили наполнение бюджетов юрфирм в 2015 году [Электронный ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <http://pravo.ua/article.php?id=100112574>.
6. Насадюк А. Социальный пакет. Какие инициативы pro bono поддерживают юрфирмы и почему [Электронный ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 39. – Режим доступа: <http://pravo.ua/article.php?id=100114037>.
7. Галкин А. Юридическая фирма на миллион: от частной практики до лидерства на рынке / А. Галкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 253 с.
8. Кросман Ф. М. Как заработать на консалтинге / Филип Марк Кросман. – СПб. : Питер, 2000. – 240 с.
9. Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / Стивен Шиффман ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НИРРО, 2004. – 188 с.
10. Ярмук О. В. Интеллектуальні послуги: особливості виробничої функції [Електронний ресурс] // Глобальні та національні проблеми економіки : електрон. наук. фах. вид. – Груд. 2014. – Вип. 2. – Режим доступа: <http://global-national.in.ua/issue-2-2014>.
11. Красовский Ю. Д. Сценарии организационного консультирования : учеб. пособие / Ю. Д. Красовский. – М. : ОАО «Тип. «НОВОСТИ»», 2000. – 366 с.

REFERENCES

1. Deyneko E. (2016) Debyutnaya kombinatsiya. Yuridicheskaya praktika.5 Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100112709>.
2. Mihaylova A. Korporativnyiy yurist vchera, segodnya, zavtra. Retrieved from: <http://www.garant.ru/article/557829/>.
3. Nasadyuk A. (2016) Biznes preimuschestv. Yuridicheskaya praktika. 12. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100113020>.

4. Nasadyuk A. (2016) Izbiratelnyiy blok. Yuridicheskaya praktika. 5. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100112674>.
5. Nasadyuk A. (2016) Prakticheskiy uchet. Kakie praktiki obespechili napolnenie byudzhetrov yurfirm v 2015 godu. Yuridichna praktika.3. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100112574>.
6. Nasadyuk A. (2016) Sotsialnyiy paket. Kakie initsiativy pro bono podderzhivayut yurfirmy i pochemu. Yuridicheskaya praktika. 39. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100114037>.
7. Galkin A. (2014) Yuridicheskaya firma na million: ot chastnoy praktiki do liderstva na rynke. Rostov n/D. Feniks.
8. Krosman F. M. (2000) Kak zarabotat na konsaltinge. SPb. Piter.
9. Shiffman S. (2004) Rukovodstvo konsultanta. Kak nachat i razvivat svoe delo. M. HIPPO.
10. Yarmak O. V. (2014) Intelektualni posluhy: osoblyvosti vyrobnychoi funktsii. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. Elektronne naukovе fakhove vydannia. Vypusk 2. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/issue-2-2014>.
11. Krasovskiy Yu. D. (2000) Stsenarii organizatsionnogo konsultirovaniya: ucheb. posob. M. OAO «Tip. «NOVOSTI».

Стаття надійшла до редакції 12.09.2016.

О. С. МАРЧЕНКО

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

Л. И. ПРОНКИНА

кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия и экономической теории Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета, академик НЭА Украины

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАСШТАБА И КАЧЕСТВО КАК ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНСАЛТИНГОВОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Раскрыты содержание и основные стадии консалтингового юридического цикла. Проанализированы производственная функция, интеллектуальный эффект масштаба и качество юридического консалтинга. Обоснованы виды и результаты юридического обслуживания бизнеса.

Ключевые слова: юридический консалтинг, консалтинговый юридический цикл, производственная функция, интеллектуальный эффект масштаба, качество юридической услуги.

O. S. MARCHENKO

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

L. I. PRONKINA

PhD. (Economic Sciences), associate professor, professor of the Department of Enterprise Economics and Economic Theory of Kharkiv Trade and Economics Institute of Kyiv National University of Trade and Economics, academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine

**INTELLECTUAL EFFECT OF THE SCALE AND QUALITY
AS CHARACTERISTIC OF LEGAL CONSULTING CYCLE**

Problem setting. Granting legal services is a special channel for the transmission and dissemination of legal knowledge and information, which is one of the important principles of formation of legal culture entrepreneurship entities and their lawful economic behavior.

Recent research and publication analysis. Currently, disclosure of the contents, mechanism and socio-economic role of legal consulting has mainly an application form what is need, but only the initial stage of formation for the theoretical concept. Various aspects of the legal service analyzed practical for the legal consulting.

Paper objective. The article's purpose is justification the production function and effect of the scale legal consulting on the basis of the analysis of the content, stages, quality, and result of the legal consulting cycle.

Paper main body. Legal consulting cycle is the serial passage of legal knowledge and information stages of production, exchange (phases of the order and transfer), introduction (use).

The volume of production of legal services depends on the quantity, quality and combinations (technology) structural capital of law firms and intellectual work of experts of law. In the long term the impact of the scale (effect of the scale) for law firms transformed into the specific form of impact of intellectual resources – intellectual effect of the scale, because the intellectual resources are the Foundation of legal consulting.

According to the production approach, the quality of legal services is the compliance of process the legal services with professional requirements, standards, norms and criteria that are defined by society in a certain period as required to comply.

Conclusion of the research. The result of the stage of the production legal consulting cycle is an intellectual product of the lawyer, the intermediate result of consulting – purchase and sale of legal services, the end result – the real benefits that received by the client from a professional legal aid.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has solved the content and main stages of the legal consulting cycle. The article has analyzed the function of production, effect of the scale and quality legal consulting. The article has substantiated the types and results of legal services for business.

Key words: legal consulting, legal consulting cycle, production function, intellectual effect of the scale, quality of legal services.

УДК 330:336.1

О. М. МОСКАЛЕНКО

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри політичної економії
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
oleksandra.moskalenko@kneu.edu.ua



ЕКОНОМІКА ЖОРСТКОЇ ЕКОНОМІЇ ТА ФІСКАЛЬНА ДЕМОКРАТІЯ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД І ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ¹

У статті розглянуто теоретичні підходи і практичні засади політики жорсткої економії, та, водночас, причини формування «економіки жорсткої економії». Проаналізовано альтернативні наукові погляди на політику жорсткої економії, такі як неокейнсіанство, неокласика і неолібералізм. Представлено порівняльний політико-економічний аналіз позитивного і негативного впливів політики скорочення державних дискреційних видатків на економіку. Обґрунтовано сутність фіскальної демократії, розкрито причини її відсутності в Україні та показані результати щодо фінансування науки (у порівнянні з Польщею). Надано пропозиції по використанню позитивного потенціалу «економіки жорсткої економії» як політики з оптимізації і раціоналізації витрат з урахуванням реальних потреб суспільства щодо інноваційного розвитку.

Ключові слова: економіка жорсткої економії, державні витрати, політика жорсткої економії, відсутність фіскальної демократії, конкуренція між суспільними пріоритетами, спадаюче суспільство, інноваційний розвиток.

JEL Classification: A12, B12, B20, B41, O1.

¹ Роботу виконано в межах науково-дослідного гранту (2016–2017 академічний рік), що фінансується Фондом Королеви Ядвіги Ягеллонського університету (м. Краків, Польща), на тему фундаментального дослідження: «Сучасна політична економія як теоретична основа економічної політики для Європи» (лист №42.4076.20.2016 від 19.07.2016).

Постановка проблеми. Сучасну політичну економію України необхідно розглядати через призму обраного вектору розвитку, інститутів прийняття рішень у державі, модель економіки в контексті неоліберальної логіки управління, що стала домінуючою у світовому масштабі. Економіка України на сьогодні є спадаючою, і цей тренд є стабільним. Реальний сектор не працює, не функціонують ринкові принципи управління економікою, відсутня довіра суб'єктів господарювання, інвесторів і населення до дій уряду. В економіці домінують негативні економічні очікування. Нестабільна ситуація ускладнюється військовими причинами, втратою значної частки національної економіки, переважаючою політичною нестабільністю і так званою *політикою жорсткої економії*, яка була акцептована урядом країни від міжнародних фінансових інституцій як програма невідкладних дій для макроекономічної стабілізації в умовах рецесії. Політика жорсткої економії для України, на наш погляд, у ситуації колосальної полісистемної і поліпричинної нестабільності несе в собі багато ризиків і загроз як для розвитку економіки, так і для соціальної стабільності на перспективу. Не відкидаючи можливого позитивного впливу політики жорсткої економії в її ідеальному теоретичному стані, на разі зазначимо: її очевидна неефективність в Україні посилюється тим, що в державному управлінні і політиці спостерігається висока міра роз'єднаності між політичними партіями, як у межах коаліції, так і в опозиції. Політична еліта дезорієнтована, і, як можна побачити, не спроможна сформулювати чітку програму дій. Уряд зайшов надто далеко зі своїми квазіринковими реформами і реформами з реконфігурації функцій самої держави та її підсистем, результатом чого є домінування «перекручених» форм проведених реформ, які нівельують реальні потреби суспільства і його очікування. Разом з тим проукраїнська політична риторика щодо формування держави загального добробуту чи соціальної держави взагалі відсутня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Політика жорсткої економії» як самостійне явище і форма фіскальної (фінансової) політики щодо скорочення видатків державного бюджету, умов, принципів і засад обслуговування суверенного зовнішнього боргу, адміністрування доходів до державного бюджету, податкових витрат розглядається переважно в працях зарубіжних учених. Необхідно зазначити, що в західній науковій думці розгорнулася жорстка дискусія між прихильниками політики жорсткої економії, що вибудовують свою аргументацію на неокласичних неоліберальних позиціях, і її супротивниками, аргументація котрих бере свій початок у кейнсіанстві і сучасному некейнсіанстві.

Серед адвокатів політики урізання бюджетних видатків необхідно назвати групу італійських вчених, таких як Альберто Ф. Алесіна і Сільвія Ардагна.

На основі регресійного аналізу фіскальної політики (як стимулюючої, так і обмежуючої) країн Економічного співробітництва та розвитку у період з 1970 до 2007 р. вони доходять висновку, що фіскальні стимули, засновані на зниженні податків, більш ймовірно впливають на збільшення темпів зростання, ніж ті, які засновані на збільшенні витрат. Що стосується фіскального коригування, заснованого на скороченні витрат і не підвищенні податків, ці методи більш ймовірно скоротять дефіцит і борг відносно ВВП, ніж ті, які засновані на збільшенні податків. Крім того, коригування видатків, а не податків, менш ймовірно створить рецесію [1].

У контексті підтримки політики жорсткої економії і наявності прямого взаємозв'язку між зростанням і пороговим значенням зовнішнього державного боргу на підтримку неоліберальних рішень в управлінні державних боргом великий вплив справила робота Кармена М. Рейнхарта і Кеннета С. Рогоффа. Ці економісти у своїй праці «Зростання в період боргу» (2010) прийшли до висновку, що коли співвідношення між боргом і ВВП досягає понад 90 відсотків, середні темпи зростання падають на один відсоток, а середнє значення зростання падає значно більше. По-перше, учені стверджують, що поріг державного боргу подібний у розвинених країнах і країнах, що розвиваються. По-друге, ринки, що розвиваються, стикаються з більш низькими пороговими значеннями для зовнішнього боргу (державного і приватного), які є вираженими, як правило, в іноземній валюті. Коли зовнішній борг досягне 60 відсотків ВВП, щорічне зростання знижується приблизно на два відсотки; для більш високих рівнів, темпи зростання приблизно падають на половину. По-третє, немає очевидного одночасного зв'язку між інфляцією і рівнем державного боргу для групи розвинених країн [2].

У статті Юджина Стойерла (2016) аналізується фіскальна демократія та її сьогоденний стан в США. Проблему, яку підіймає автор, можна охарактеризувати як дискусію стосовно політики жорсткої економії в бюджетному процесі держави. Позиція вченого, з якою погоджуємось, може бути стисло сформульована у такому висновку: «Оскільки автоматичне зростання витрат у даний час перевищує автоматичне зростання доходів, то короткотермінове затягування поясів не може зробити великої різниці. Ми просто падаємо назад у наші старі проблеми» [3, р. 32]. Політиків, що відстоюють політику жорсткої економії, він називає «заколисаними політиками, які щасливі від розмов про відновлення економічного зростання і формування нашого шляху виходу з боргового тягара, шляху, яким країна [США] пішла в 1950-х і 1960-х рр.» [3, р. 32].

Пол Кругман, який послідовно поділяє кейнсіанські погляди на управління публічними фінансами, полемізує про політику жорсткої економії. Він

зазначає, що у період спаду заробітна плата повинна падати, однак сукупний дохід на рівні держави не падає пропорційно. Це відбувається тому, що знижуються податки, але потоки витрат уряду продовжують покривати соціальну безпеку, охорону здоров'я, виплати по безробіттю і багато іншого. Як результат, існування сучасної держави добробуту покладено на поталу загальним видаткам, що, таким чином, запобігає спадній спіралі економіки продовжувати падати надмірно далеко. Авторитетний учений гостро критикує висновки Алесіна-Андагна і Рейнхарта-Рогоффа. На думку П. Кругмана, зазначені дослідники вибудовували історичні свідчення, щоб зробити свою справу. «Поворот до жорсткої економії після 2010 року, проте, був настільки стрімким, особливо в європейських країнах-боржниках, що звичайні запобіжні заходи втрачають більшу частину своєї сили», – пише П. Кругман. За цих умов, на його думку, Греція забезпечила очевидну реальну повчальну історію, а підхід К. М. Рейнхарта і К. С. Рогоффа забезпечив математику. Вийдіть за «поріг», коли борг перетинає 90 відсотків ВВП, і економіка зупиниться. Греція, звичайно, вже мала більший борг, ніж це магічне число. Якщо говорити більш конкретно, основні розвинені країни, включаючи Сполучені Штати, проводили політику великого дефіциту бюджету і наближалися до критичної точки [4].

Марк Бліт у праці «Жорстка економія: історія небезпечної ідеї» (2013), визнаний *Financial Times* науковим бестселером, обґрунтовує свою позицію проти жорсткої економії. Учений говорить про підміну понять: «Нам кажуть, що ми всі жили за межами наших можливостей і тепер потрібно затягнути пояси. Ця точка зору є зручною для того, щоб забути, звідки з'явилися всі борги. Не від надмірного зростання державних витрат, але і як прямий результат порятунку, рекапіталізації і додавання ліквідності до зруйнованої банківської системи. Завдяки цим діям приватний борг був перейменований в державний борг, у той час як особи, відповідальні за його отримання, залишилися безкарними, покладаючи навантаження на державу і платників податків» [5, р. 5].

У своїй доповіді на конференції «Публічний фінансовий менеджмент в часи кризи» польський учений Станіслав Овсяк аналізує причини скорочення публічних доходів, вказуючи серед них: доктрини – неоліберального підходу до податків, які розглядаються як бар'єри на шляху економічного зростання; руйнівну податкову конкуренцію між країнами, спровоковану новими членами ЄС; м'які правила регулювання проти відтоку доходів у податкові оазиси тощо [6].

Українська наукова думка щодо політики жорсткої економії майже відсутня або є жорстко неоліберальною, оскільки в цій проблемі домінує принцип «політичної доцільності».

Формулювання цілей. Ураховуючи складність поставленої проблеми та її соціальну значущість як для економіко-політичного розвитку України, так і для світу в цілому, окреслимо такі цілі дослідження: *по-перше*, пояснити вихідні причини появи політики жорсткої економії та такого явища, як *економіка жорсткої економіки*; *по-друге*, провести компаративний аналіз теоретичних і практичних засад політики жорсткої економії, поглядів її адвокатів і супротивників у теоретико-методологічному полі сучасної політичної економії; *по-третє*, окреслити концепцію, альтернативні погляди та окремі позитивні і негативні результати економіки жорсткої економії (на прикладі України та Польщі); *по-четверте*, розкрити сутність поняття «фіскальна демократія», її практичну роль і наслідки її відсутності, що, по суті, є «фіскальною недемократією», для оптимізації і раціоналізації дискреційних видатків державного бюджету; *по-п'яте*, надати практичні пропозиції щодо формування вихідних інституціональних умов, які наділяють політику жорсткої економії позитивним потенціалом і спрямовують її на інноваційний розвиток.

Виклад основного матеріалу. У результаті експансивної фінансової (банківської) лібералізації розвинені країни, у прагненні задовольнити зростаючий попит, здійснювали великі державні видатки та отримали значні бюджетні дефіцити і, відповідно, накопичили великі зовнішні (суверенні) борги, що обґрунтувало необхідність скорочувати державні видатки – переходити до рестриктивної політики бюджетних видатків (експансіоністської політики жорсткої економії). За цих умов, як правило, для забезпечення поточних потреб уряд вдається до отримання кредитів від міжнародних фінансових організацій. Далі, за умови відсутності прискореного зростання державних доходів, потреба у фінансових ресурсах на виконання кредитних зобов'язань держави перевищує розмір поточних доходів. Тому виникає необхідність брати кредити на покриття раніше отриманих кредитів для виконання кредитних зобов'язань держави з обслуговування суверенного боргу. Обсяги отримуваних державою доходів не дозволяють покрити існуючі видатки. Виникає ланцюг: «зростаючі державні видатки – зростаюче кредитне (боргове) навантаження – дефіцит державного бюджету». Причина розкручування такої спіралі є достатньо складною. Витоки її потрібно шукати в ринковій лібералізації та гіпотезі ефективного ринку, а загалом – в архітектоніці міжнародної фінансової системи. У будь-якому разі необхідно аналізувати природу виникнення боргів держави, які надмірно нарастають не від захмарних витрат на соціальні програми, а від рефінансування, рекапіталізації, підтримки ліквідності фінансового сектору в умовах кризи [4; 5; 7].

У чому полягає політика жорсткої економії та як економіка перетворюється на економіку жорсткої економії: «за» і «проти»?

Жорстка економія (austerity) – форма добровільної дефляції, в якій економіка регулює відновлення конкурентоспроможності через зниження заробітних плат, цін і державних видатків (public spending), що (як передбачається) найкращим чином досягається шляхом урізання державного бюджету, боргів і дефіцитів [5, р. 2]. Роблячи так, адвокати політики жорсткої економії вірять, що це надихатиме «бізнес-довіру», як тільки уряд не буде більше ринком «витіснення» («crowding-out») для інвестицій шляхом висмоктування всього доступного капіталу через видачу боргів, ані шляхом додавання до вже існуючого національного надмірного («too big») боргу. «Уріжте бюджет, скоротіть борг і зростання відновиться, як тільки повернеться “довіра”» [5, р. 3]. Тобто, власне, політика жорсткої економії є політикою з управління публічними фінансами і державним боргом, де основним інструментом є урізання державних видатків на соціальні потреби.

Поворот до жорсткої економії відбувся в Європі і США як чарівна панацея для зцілення економік від світової рецесії кінця 2000-х рр. Наприклад, політика жорсткої економії, як передбачалося, повинна була забезпечувати стабільність у країнах Єврозони. Зокрема, Португалія, Ірландія, Італія, Греція і Іспанія (PIIGS) – усі ці країни ввели жорсткий пакет скорочення видатків з часу, коли фінансова криза вдарила по них у 2008 р. Таким чином, країни PIIGS скоротили свої бюджети, і як тільки їх економіки почали падати, боргове навантаження цих країн ставало більше, а не менше, і неочікувано їх відсоткова ставка зросла. Чистий борг Португалії відносно ВВП зріс із 62% у 2006 р. до 108% у 2012 р., у той час як ставка відсотка, що оплачувалася за 10-річними облігаціями Португалії, зросла з 4,5% у травні 2009 р. до 14,7% у січні 2012 р. В Ірландії співвідношення чистого боргу до ВВП зросло з 24,8% у 2007 р. до 106,4% у 2012 р., у той час як 10-річні облігації мали ставку у 4% в 2007 р. і досягли свого піку в 14% у 2011 р. Як результат кризи в Єврозоні і впровадження політики жорсткої економії, борг Греції по відношенню до ВВП зріс із 106% у 2007 р. до 170% у 2012 р., не дивлячись на успішні раунди урізання видатків. Водночас утримувачі облігацій отримали 75% збитків на свої активи. На десятирічні облігації Греції оплачувалося 13% у 2013 р. Ця відсоткова ставка є меншою від 18,5% у листопаді 2012 р. [5, р. 4].

Отже, як зазначає Марк Бліт, політика жорсткої економії не працює, якщо «працювати» означає отримувати скорочення державного боргу і сприяти зростанню [5, р. 4]. Окрім того, робити державні облігації більш ризикованими, як видно із зростання ставки відсотка по них, означає створювати

більші ризики для великих банків Європи (Німеччини, Голландії, Франції), які тримають ці облигації. Це було визнано і глобальними інвесторами, коли все найбільше приватне кредитування європейського банківського сектору зникло влітку 2011 р., відповіддю на що була поява термінового надзвичайного забезпечення Європейським Центральним Банком у формі так званої операції довгострокового рефінансування (the long-term refinancing operation – LTRO), допоміжна надзвичайна програма підтримки ліквідності (the ancillary emergency liquidity assistance program – ELA), і, звичайно, вимога іще більшої жорсткої економії.

Причину, чому політика жорсткої економії не працює, М. Бліт [5] пояснює тим, що така політика з самого початку є небезпечною ідеєю («a dangerous idea»), суттєвим фундаментальним невірним представленням фактів. Такий поточний безлад є не кризою суверенних боргів, що генерується у результаті надмірних бюджетних витрат для всіх держав, окрім Греції, а тим, що суверенні держави беруть на себе відповідальність за банки, особливо в Єврозоні.

Адвокати політики жорсткої економії, такі як італійські вчені Алесіна і Ардагна, зробили спеціальну презентацію у квітні 2010 р. для Ради з економічних і фінансових питань Європейської Ради Міністрів. Їх аналіз швидко знайшов підтримку в офіційних роз'ясненнях Європейської комісії та Європейського центрального банку (ЄЦБ). На цій підставі в червні 2010 р. Жан-Клод Тріше, тодішній президент ЄЦБ, відхилив побоювання, що жорстка економія в економіці може зашкодити зростанню, зробивши наголос на помилковості ідеї, згідно з якою заходи жорсткої економії можуть викликати застій. «Насправді, – зазначалося в його виступі, – у цих обставинах все, що допомагає підвищити довіру домогосподарств, фірм і інвесторів для стійкості державних фінансів, є хорошим для зміцнення зростання і створення робочих місць. Я твердо переконаний, що в нинішніх умовах політика залучення довіри (“confidence-inspiring policies”) буде сприяти, а не перешкоджати економічному відновленню, тому що довіра є ключовим чинником сьогодні» (цит. за [4]).

Проблема практичної реалізації концепції політики експансіоністської жорсткої економії («expansionary austerity») полягає в тому, що в період спаду висновки, які отримали її адепти, не справджуються: довіра не відновлюється, економічне зростання не забезпечується. Починаючи із середини 2011 р. такий тип політики поступово починає втрачати підтримку [4; 5; 7; 8]. Існує такий причинно-наслідковий зв'язок: низьке зростання призводить до високого боргу або навпаки – ймовірність впливу збільшення заборгованості на економічне зростання, скажімо, від 85 до 95 відсотків ВВП досить мала, і саме цей факт, не виправдовує боргову паніку, яка мала настільки сильний вплив

на політику. Отже, в основному проблема низького зростання призводить до високої заборгованості, а не навпаки.

Політика жорсткої економії не є однозначною і обґрунтованою в аспекті інструментів і методів її реалізації. Вважаємо, що ключовою ідеєю політики жорсткої економії, якщо розглядати її з позитивного раціонального боку, є відновлення ринкових принципів функціонування економіки на основі інституту довіри. У цьому контексті економіка стає *економікою жорсткої економії (економікою строгості)*, що означає більш ефективне управління та використання наявних ресурсів для забезпечення інноваційного економічного розвитку та зростання.

Якщо розглядати жорстку економію як політику більш оптимального використання ресурсів для зростання та розвитку, де основою є «інновації як ключовий драйвер довгострокового продуктивного зростання» [9, р. 29], то вона набуває якісно іншого, позитивного відтінку. У Фіскальному моніторингу МВФ (2016) даються такі основні рекомендації для поліпшення політики державних видатків: нарощення потенціалу мобілізації доходів для досягнення стійкого розвитку, поступове розширення податкової бази (широка, стабільна, еластична податкова база має велике значення для урядів країн); поліпшення адміністрування доходів, що має велике значення для підвищення потенціалу доходів (у багатьох країнах слабе управління доходами залишається фундаментальною перешкодою на шляху ефективного і справедливого оподаткування). В основі такого типу *політики жорсткої економії* – відновлення ринкових принципів економічного розвитку на основі інституту довіри до ринку і держави, інвесторів, домашніх господарств, бізнесу. *Фіскальна оптимізація* за цих умов розглядається як можливість для більшої продуктивності економіки і збільшення витрат на ключові засади сучасного розвитку – витрат на дослідження і розробки. Фіскальна політика має відігравати ключову роль у стимулюванні інновацій через її вплив на дослідження і розробки, підприємництво і трансфер технологій. Водночас потребою є збільшення обсягів інвестицій, а їх ефективність повинна бути забезпечена шляхом кращого проектного відбору, управління і оцінки. У період рецесії МВФ рекомендує збільшувати витрати на дослідження і розробки і поліпшувати їх ефективність [9, р. 29–30].

Яку роль відіграє фіскальна демократія у формуванні адекватної моделі економіки жорсткої економії?

Фіскальна демократія – це економічне поняття, яке використовується для опису бюджетно-податкової політики формування дискреційних витрат на освіту і науку, медицину, пенсійне забезпечення тощо з урахуванням національних інтересів, на основі принципів конкуренції між державними соціальними

програмами і широкого обговорення в суспільстві пріоритетів розвитку держави і відповідно до напрямів бюджетування розвитку країни – державних витрат. Ігнорування принципів управління державними видатками на засадах фіскальної демократії призводить до появи її протилежності – фіскальної недемократії, що стало реальністю бюджетної політики (політики публічних фінансів) України і загрожує її економічному розвитку. *Фіскальна недемократія* – це ситуація, за якої бюджет країни вже не побудований на сучасних оцінках потреб суспільства, іде в розріз із ними, а бюджетний процес не відповідає принципам демократії, відсутня конкуренція між державними програмами за пріоритетні статті фінансування та обсяги такого фінансування, що корелюють із нагальними потребами і пріоритетами суспільства. Тож «фіскальна демократія – це демократія, сучасний період вимагає нового» [3, р. 35].

Проведемо деякі порівняння результатів політики жорсткої економії в Польщі і Україні, що знаходиться у прямій кореляції з мірою фіскальної демократії в країні. У працях польських учених червоною ниткою проходить аналіз сучасної фіскальної політики, її передумов і наслідків, і, разом з тим, напрямів вдосконалення відповідно до рекомендацій Єврокомісії. Останнє означає, що Польща теж знаходиться в ідеологічному полі домінування політики жорсткої економії. Однак необхідно віддати належне польським економістам, ставлення до політики формування напрямів державних видатків виходить із принципів розумної заощадливості і доцільності. В аналізованій нами роботі С. Овсяка основна увага приділяється аналізу помилок фіскальної політики в Польщі, які він називає стандартними, характерними для більшості розвинених країн: по-перше, нераціональний і неадекватний підхід до політики публічних видатків і до політики публічних доходів; по-друге, золоте правило публічних фінансів було розбите намаганням збалансувати довгострокові податки і видатки [6; 10]. При цьому суверенний борг Польщі за період 2006–2015 рр. ніколи не перевищував критичного значення, обумовленого Рейнхартом-Рогоффом, мав середнє значення 46,24% за період 1995–2015 рр. і коливався від найнижчого у 36,5% у 2000 р., 47,1% у 2006 р. до найвищого – 56% у 2013 р. За минулий рік аналізований показник склав 51,3% [11]. Як видно, за аналізований період у Польщі не відбувалося перевищення граничного порогу державного боргу, що непрямим чином може служити свідченням того, що в країні не існувало нагальних підстав для стрімкого урізання видатків, а наявна риторика щодо стану фіскальної політики є результатом усвідомлення побудови економіки жорсткої економії як моделі економіки, що ґрунтується на раціоналізації державних видатків.

В Україні ситуація зі співвідношенням державного боргу до ВВП виглядає таким чином. У 2015 р. цей показник досяг свого рекордного значення до 79%.

Середнє значення за період з 1997 до 2015 р. склало 37,53%, від найнижчого 12,3 у 2007 р. до 70% у 2014 р., і до найвищого у 79% у 2015 р. [12]. Отже, граничний поріг у 90% Україна ще не перевищувала. Тому говорити про руйнівний вплив державного боргу на економіку, на наш погляд, не можна. Стагнація в економіці України викликана сукупністю різних чинників. Зростання суверенного боргу вказує на дефіцит вільних фінансових ресурсів. Водночас не зростання державного боргу викликає економічний спад, а навпаки, відсутність економічного зростання викликає вимушене збільшення державного боргу, у тому числі на рекапіталізацію банківської системи.

Стан фіскальної демократії і форма політики жорсткої економії в Україні. Політика жорсткої економії почала втілюватися в життя в Україні з березня 2014 р., коли уряд взяв старт на надмірне скорочення видатків як плату за перспективне потенційне економічне зростання у майбутньому. Логіка дій уряду стала абсолютно неоліберальною. Хоча внутрішня сутність такої неоліберальної політики, що сформувалася в Україні, є питанням складним стосовно її відповідності міжнародним зразкам. Якщо подивитися на номінальні цифри виконання видатків Державного бюджету України за функціональною класифікацією у 2015 р., то видно, що видатки зросли на 34,1% у порівнянні з 2014 р., у тому числі на оборону – на 90,1%, громадський порядок, безпеку та судову владу – на 22,5%, на охорону здоров'я – на 8,2%, на освіту – 5,3%, духовний і фізичний розвиток – 35,9%, соціальний захист і соціальне забезпечення – 28,7%, разом 576,9 млрд грн. [13]. Однак інфляція, за даними Міністерства фінансів України, за 2014 р. склала 124,9% і за 2015 р. – 143,3% [14] відповідно, при простих розрахунках усе вказує на те, що жодна із зазначених статей видатків державного бюджету в реальному вираженні не отримала зростання у реальних величинах, окрім видатків на оборону. За формулою Фішера матимемо в реальному вираженні за 2015 р. у порівнянні з 2014 р.: видатки впали на 9,2%, в тому числі на здоров'я впали на 35,1%, на освіту – на 38%, на духовний і фізичний розвиток – на 7,4% і т. д. Тобто методологія економічних розрахунків, що використовується урядом, не враховує реального економічного стану, не відбувається корегування на індекс інфляції. Маємо дефіцит фіскальної демократії, або, використаємо більш чіткий сутнісний термін, маємо фіскальну недемократію.

Економіка жорсткої економії перетворюється в Україні на *економіку виживання*, зокрема виживання науки, що знаходить своє підтвердження у порівняльному аналізі витрат на дослідження і розробки у відсотках від ВВП для України та Польщі за 2007–2015 рр., що представлено у таблиці. Для порівняння динаміки зміни витрат на дослідження і розробки представлено 1997 р.

Т а б л и ц я

**Валові витрати на дослідження і розробки (Gross Expenditures on R&D),
Україна і Польща, у порівнянні 2007–2015 рр.**

Рік	Україна				Польща			
	У % від ВВП	ВВП, поточний в млрд дол.	Витрати на дослідження і розробки, млрд дол. ¹	Витрати на науку в дол. на душу населення ¹	У % від ВВП	ВВП, поточний в млрд дол.	Витрати на дослідження і розробки, млрд дол. ¹	Витрати на науку в дол. на душу населення ¹
1997	1,19	50,15	0,95282	18,945	0,651	157,55	1,02565	26,577
2007	0,853	142,72	1,21740	26,250	0,562	428,76	2,40963	62,604
2008	0,846	179,99	1,52271	33,002	0,603	530,19	3,19704	83,012
2009	0,856	117,23	1,00348	21,848	0,666	436,48	2,90695	75,429
2010	0,831	136,419	1,13364	24,784	0,721	479,243	3,09484	80,253
2011	0,738	163,16	1,20412	26,247	0,746	528,742	3,94441	102,227
2012	0,752	175,781	1,32187	29,116	0,881	500,228	4,05184	104,964
2013	0,762	181,334	1,38176	30,453	0,871	524,059	4,56455	118,209
2014	0,659	131,805	0,86860	20,313	0,941	544,982	5,12828	132,790
2015	0,62	90,615	0,561813	13,138	0,90 ²	474,783	4,27304	110,654

Примітка. 1. Розраховано автором за статистичними даними джерел: [15; 16; 17; 18; 19; 20]. 2. Оцінка за: [21].

Проведені розрахунки показника витрат на дослідження і розробки на душу населення показали, що у Польщі, незважаючи на період світової кризи 2007–2009 рр., аналізовані витрати зростали наростаючими темпами із незначними відхиленнями. У 2007 р. витрати склали 62,6 дол. на душу населення. У порівнянні з 1997 р. країна збільшила фінансування на розвиток науки на 36,03 дол., або у 2,36 разу в розрахунку на душу населення. В Україні у 2007 р. аналізований показник в абсолютному вираженні склав 26,25 дол., що у порівнянні за період 10 років є зростанням на 7,31 дол., або 38,55%, або у 1,38 разу. У посткризовий період, починаючи з 2010 р. Польща відновила позитивну динаміку у фінансуванні витрат на розвиток науки. За аналізований період максимальні витрати були у 2014 р., а саме 132,80 дол. Зростання у порівнянні з 1997 р. склало – на 106,12 дол., або у 5 разів, і з періодом початку кризи у 2007 р. – зростання на 70,19, або у 2,12 разу. Це, на наш погляд, вказує на продуману політику уряду у прагненні забезпечення інноваційного розвит-

ку країни, використанні резервів економіки у період спаду для забезпечення ривка на зростання. Хоча варто зазначити, що витрати скоротилися у 2015 р. на 22,14 дол., або на 20%, що стало результатом падіння ВВП у цьому році.

Ситуація в Україні виявляється оберненою. Так, витрати на дослідження і розробки коливалися в діапазоні від 13,14 дол. у 2015 р. як найнижча критична точка з часів незалежної України до максимальної у 33 дол. у 2008 р. Падіння у порівнянні з 2007 р. склало 13,11 дол., або у 2 рази, у порівнянні з 1997 р. – падіння склало 5,81 дол., або на 44,2% (1,4 разу). Причому в порівнянні аналізованих витрат України та Польщі маємо розрив на користь останньої у 1,4 разу в 1997 р., у 2,38 разу в 2007 р., у 2,24 разу в 2010 р., 3,88 разу в 2013 р. і 8,37 разу в 2015 р. Така ситуація з фінансуванням науки в Україні, на наше переконання, свідчить про формування *бюджету виживання* як для науки, так і економіки країни в цілому, що є *бюджетом спадаючого суспільства*.

Вважаємо, що ліберальна логіка дій уряду повинна бути орієнтована не тільки на згортання соціальних програм чи бездумних масових скорочень, а, насамперед, на ліквідацію шляхів зловживань при реалізації державних і соціальних програм. Однак важко назвати політику уряду, наприклад, з питань тарифоутворення у сфері ЖКГ такою, що ліквідує зловживання. Це лише її перетворена, перевернена форма, за якою стоїть субсидування напряму з державного бюджету олігархів-власників підприємств-постачальників енергоресурсів і послуг, а зовнішній бік цієї квазіреформи – це подальше катастрофічне зубожіння населення та пауперизація середнього класу. «Європейська» країна, де 75% працюючого населення знаходиться за межею бідності та вимушене користуватися субсидіями ЖКГ, «прямує» в Європу?

Як не дивно, але на сьогодні Україна знову стоїть перед викликами, які були на початку її незалежності [22]. Безумовно, країна реформувала свою економічну і політичну систему, але соціально-економічне розшарування населення, структурні дисбаланси в економіці, промисловості, зовнішньоекономічних відносинах, цивілізаційні та історичні умови функціонування країни, відсутність справедливого та рівномірного розподілу національного доходу країни призвели до накопичення суперечностей, розв'язання яких вилилося у військові дії, й відповідно, глибоку та затяжну полісистемну кризу, як у політиці, так і в економіці. Задекларовані теперішнім урядом реформи у фінансовій, фіскальній, бюджетній, законодавчій, медичній, освітній й інших суспільних сферах життя, обернулися нічим іншим, як імітацією реформ без очікуваного і бажаного результату. *Найбільший сьогоднішній виклик Україні полягає в тому, які заходи та інструменти потрібно викорис-*

товувати для забезпечення економічної політики в умовах колосальної нестабільності, що набуває характеру постійно домінуючої тенденції – закономірності? На теперішній час Україна залишається з бюджетом для спадаючої економіки, що нехтує потребами молоді, із недостатніми ресурсами для відповіді на основні виклики (надзвичайні ситуації) або можливості економіки, і заперечує відкриту національну дискусію про фінансові пріоритети. Скорочення видатків у слабкій економіці породжує подальшу слабкість. У розвинених економіках немає «натяку на інфляційний тиск», а в Україні – це детермінантна причина. Зменшення державних видатків у реальному вираженні, скоригованому на рівень інфляції, що не компенсується зростанням видатків у приватному векторі (що, у свою чергу, досягається зменшенням облікової ставки центрального банку, і відповідно, розширенням кредитування комерційними банками), призводить до «схлопування» економіки (згорання її самої в себе). Отже, проблема дискреційних державних видатків передбачає радикальне їх переформатування на користь відновлення економічного зростання, інноваційного розвитку і суспільних пріоритетів.

Однак необхідно зазначити, що рекомендації МВФ щодо стимулювання пропозиції робочої сили (в т. ч. пенсійної реформи щодо збільшення пенсійного віку, участі жінок у робочій силі, відпустки по догляду за дітьми), підвищення продуктивності (фіскальна політика може підвищити загальний коефіцієнт продуктивності за декількома каналами, в тому числі шляхом стимулювання наукових досліджень і розробок, забезпечуючи критичну інфраструктуру і підвищення коефіцієнта корисної дії уряду), посилення конкуренції (вирівнювання ігрового поля між приватним і державним секторами має важливе значення для досягнення успіхів в ефективності, розширенні ринків і вдосконаленні корпоративного управління) не працюють в Україні, а намагання втілити ці завдання в реальне життя обертаються іще більшим падінням суспільства вниз. Причинами є такі: вихідні умови реалізації цих реформ є іншими, відмінними від розвинених країн (відсутність довіри до дій уряду, що відстоює інтереси впливових бізнес-груп; високий рівень корупції «зверху»); економічні передумови – відсутня дефляція, яка мала б настати в результаті застосування заходів жорсткої економії, натомість сталою є тенденція до інфляції; програма приватизації в умовах рецесії не може підвищити продуктивність економіки і відновлення рівного «ігрового поля», на основі принципів конкуренції, оскільки перетворюється на інструмент розкрадання державного майна і корупційних зловживань). Тобто програма МВФ, що не завжди спрацьовує і в розвинених економіках, в інституціональному середовищі України призводить до протилежних, але аж ніяк не до очікуваних результатів, оскільки патерни економічної і політичної поведінки акторів, що

залучені до процесу прийняття рішень в економіці, характеризуються як опортуністичні.

Висновки. *Негативний вплив* політики жорсткої економії на економіку можна пояснити таким. Стиснення дискреційних витрат у періоди спаду є, по суті, обмеженням простору для маневру економічної політики з фіскальними стимулами, що залишається для відповіді на наступну рецесію. Основний ризик скорочення державних витрат у період рецесії полягає у тому, що це залишає країну без можливості для ризикових стимулів щодо підживлення поточного зростання, або для забезпечення фінансових стимулів для реформ, що посилюють продуктивність. За цих умов експерти рекомендують: згорнути старі програми для уряду є досить важким завданням, однак змусити старі програми державного розвитку конкурувати із новими, водночас, дозволити новим економічним і політичним пріоритетам визначити, де має відбутися «точка» зростання, – буде ефективним ігровим полем нового рівня [3, р. 34]. Жорстка економія виявилася неефективною політикою із відсутньою програмою стратегічних дій, де одні прагнуть тільки запобігти борговому тягарю від досягнення нестійких рівнів, у той час як інші часто хочуть стимулювати економіку, коли зростання падає, але не мають коштів. Адепти економіки пропозиції рекомендують знижувати державні витрати, при цьому ніхто з них не відповідає на питання, а де в цій ситуації має взятися економічне зростання, якщо економіка «стискається». Це є моделлю спадаючого суспільства (*declining society*).

Формування економіки жорсткої економії може мати *позитивний вплив* на економіку за умови, якщо підходити до фіскальної політики з точки зору більш оптимального і раціонального використання наявних ресурсів для інноваційного розвитку країни. Це передбачає необхідність стимулювання інвестицій та витрат на розвиток науки і освіти в умовах рецесії. Раціоналізація державних витрат стає основною вимогою до публічних фінансів, має ґрунтуватися на фіскальній демократії та соціальному консенсусі і передбачає такі умови, етапи та інструменти: 1) прозорість в розподілі державних коштів; 2) використання бюджетних коштів раціональним способом, з урахуванням реальних потреб і пріоритетів суспільства; 3) впровадження цільового бюджету; 4) фінансова стабільність бюджетних інституцій; 5) уряд не повинен робити шокуючі скорочення витрат, оскільки він такими діями генеруватиме нестабільність притоку грошових коштів для бюджетних одиниць, які надають державні і суспільні блага; 6) впровадження довгострокової перспективи в бюджетному плануванні; 7) державний бюджет повинен бути більш пов'язаний з бізнес-циклами (відповідно до рекомендацій Комісії ЄС, урядам слід створити надлишок у державному бюджеті в періоди буму, щоб мати запас під час спадів); 8) фіскальні органи мають бути більш активними і ефек-

тивними у зборі податків, а також зменшити податкові зловживання; 9) забезпечення надання достовірної інформації суспільству про реальний стан державних фінансів (тобто відмовитися від практики так званої креативної фінансової статистики для політичної ренти); 10) перерозподіл витрат між сферами фінансування має будуватися на конкурентній основі (державні програми мають конкурувати між собою, для чого повинно бути створене так зване «рівне ігрове поле для конкуруючих пріоритетів»).

В основу запропонованих нами інструментів раціоналізації бюджетних витрат для формування економіки жорсткої економії, орієнтованої на інноваційний розвиток, має бути покладена чітка програма дій уряду щодо державного розвитку, заснована на інтересах держави, народу, економічному суверенітеті та принципах фіскальної демократії (відкритість, прозорість, конкуренція, суспільний консенсус), відстоюванні своєї державницької позиції перед міжнародними кредиторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Alesina A. F. Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending [Електронний ресурс] / Alberto F. Alesina, Silvia Ardagna // Working Paper 15438 / National Bureau of Economic Research. – 2009. – 37 p. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w15438>.
2. Reinhart C. M. Growth in a Time of Debt [Електронний ресурс] / Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff // Working Paper 15639 / National Bureau of Economic Research. – January 2010. – 25 p. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w15639>.
3. Steuerle E. Restoring Fiscal Democracy [Електронний ресурс] / Eugene Steuerle // The Milken Institute Review. 2016 First Quarter. – pp. 26–35. – Режим доступу: <http://www.urban.org/sites/default/files/alfresco/publication-pdfs/2000781-Restoring-Fiscal-Democracy.pdf>.
4. Krugman P. How the Case for Austerity Has Crumbled? [Електронний ресурс] / Paul Krugman // The New York Review of Books. – Issue June 6. – Режим доступу: <http://www.nybooks.com/articles/2013/06/06/how-case-austerity-has-crumbled/>.
5. Blyth M. Austerity: the History of Dangerous Idea / Mark Blyth. – Oxford University Press, 2013. – 288 p.
6. Owsiak S. Fiscal Challenges in Poland [Presentation] [Електронний ресурс] / Stanislaw Owsiak. – 2010. – Режим доступу: [http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/pdf/Events/CONFERENCE%20-%20Public%20Financial%20Management%20\(22102010\)/Owsiak.pdf](http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/pdf/Events/CONFERENCE%20-%20Public%20Financial%20Management%20(22102010)/Owsiak.pdf).
7. Штрик В. Государственное финансирование и снижение работоспособности в условиях демократического капитализма / Вольфганг Штрик, Даниэль Мэртенс // Политика в эпоху жесткой экономии / под ред. А. Шефара, В. Штрика ; пер. с англ. А. А. Алвертян, Н. С. Глазкова, А. Г. Кузянина и. В. Соболевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2015. – С. 44–88.

8. Кауггин Дж. Зомби-экономика: Как мертвые идеи продолжают блуждать среди нас / Дж. Кауггин ; пер. с англ. А. Гусева ; под науч. ред. А. Смирнова ; Нац. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2016. – 272 с. – (Экономическая теория).
9. Fiscal Monitor. Active now, active together / International Monetary Fund. – Washington, DC : International Monetary Fund. – April 2016. – 111 p.
10. Public Financial Management in Times of Crisis: Fiscal Realities and Management Challenges in Greece and the EU [Електронний ресурс] : Conference Report / Co-organized by Hellenic Observatory, London School of Economics and Political Science FONDAFIP / Fiscal Conference, Friday, 22nd October 2010, LSE Shaw Library, London. – Режим доступу: http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/Events/Conferences-&-Symposia/PFM_conference-22-10-2010/PFM%20Report.pdf.
11. Poland Government Debt to GDP 1995–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/poland/government-debt-to-gdp>.
12. Ukraine Government Debt to GDP 1995–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/government-debt-to-gdp>.
13. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Уряд. кур'єр. – 2 берез. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08/>.
14. Индекс инфляции (Украина) [Електронний ресурс] // Финансовый портал Минфин. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2014>.
15. Klineciewicz K. RIO Country Report 2015: Poland. Chapter: 3. Public and private funding of R&I and expenditure 2016 [Електронний ресурс] / Krzysztof Klineciewicz, Katarzyna Szkuta. – 2016. – Режим доступу: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/rio-country-report-poland-2015>.
16. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік [Електронний ресурс] / Укр. ін-т наук.-техн. і екон. інформації МОНУ. – 199 с. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>.
17. Research and development expenditure (% of GDP) [Електронний ресурс] / The World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=UA>; <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?contextual=aggregate&locations=PL>; <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PL>.
18. Trading Economics. Statistics of Ukraine and Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/population>; <http://www.tradingeconomics.com/poland/population>; <http://www.tradingeconomics.com/poland/gdp>; <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp>.
19. Ukraine Population [Електронний ресурс] / Contryometers. – Режим доступу: <http://countrymeters.info/en/Ukraine>.
20. Poland Population [Електронний ресурс] / Contryometers. – Режим доступу: <http://countrymeters.info/en/Poland>.

21. Global R&D Funding Forecast [Електронний ресурс] / A Supplement to R&D Magazine, Winter 2016, Industrial Research Institute. – P. 5. – 36 p. – Режим доступу: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf.
22. World Economic Outlook, Too Slow for Too Long [Електронний ресурс] / World Economic and Financial Surveys / International Monetary Fund. – April 2016. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>. – 230 p.

REFERENCES

1. Alesina, Alberto F., Ardagna, Silvia (2009). Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending Working Paper 15438. National Bureau of Economic Research. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w15438>.
2. Reinhart, Carmen M., Rogoff, Kenneth S. (2010). Growth in a Time of Debt. Working Paper 15639. National Bureau of Economic Research, January 2010. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w15639>.
3. Steuerle, Eugene (2016). Restoring Fiscal Democracy. The Milken Institute Review. 2016 First Quarter, 26–35. Retrieved from: <http://www.urban.org/sites/default/files/alfresco/publication-pdfs/2000781-Restoring-Fiscal-Democracy.pdf>.
4. Krugman, Paul (2013). How the Case for Austerity Has Crumbled? The New York Review of Books. Issue June 6. Retrieved from: <http://www.nybooks.com/articles/2013/06/06/how-case-austerity-has-crumbled/>.
5. Blyth, Mark (2013). Austerity: the History of Dangerous Idea. Oxford University Press.
6. Owsiak, Stanislaw (2010). Fiscal Challenges in Poland [Presentation]. Retrieved from: [http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/pdf/Events/CONFERENCE%20-%20Public%20Financial%20Management%20\(22102010\)/Owsiak.pdf](http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/pdf/Events/CONFERENCE%20-%20Public%20Financial%20Management%20(22102010)/Owsiak.pdf).
7. Shtrik Wolfgang, Mertens Daniel (2015). «Gosudarstvennoe finansirovanie i snizhenie rabotosposobnosti v usloviyah demokraticeskogo kapitalizma». Politika v epohu zhestkoy ekonomii. Pod red. A. Shefara, V. Shtrika; per. s angl. A. A. Alvertyan, N. S. Glazkova, A. G. Kuzyanina, i. V. Sobolevoy; Moskva. : Izd. dom Vyisshy shkoly ekonomiki, 44–88.
8. Kauggin, Dzh. (2016). Zombi-ekonomika: Kak mertvyie idei prodolzhayut bluzhdat sredi nas. Per. s angl. A. Guseva; pod nauch. red. A. Smirnova; Nats. un-t «Vyisshaya shkola ekonomiki». Moskva: Izd. dom Vyisshy shkoly ekonomiki.
9. Fiscal Monitor (2016). Active now, active together. International Monetary Fund. Washington, DC : International Monetary Fund. April 2016.
10. «Public Financial Management in Times of Crisis: Fiscal Realities and Management Challenges in Greece and the EU»: Conference Report (2010). Co-organized by Hellenic Observatory, London School of Economics and Political Science FONDAPIP. Fiscal Conference, Friday, 22nd October 2010, LSE Shaw Library, London. Retrieved from: http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/research/hellenicObservatory/Events/Conferences-&-Symposia/PFM_conference-22-10-2010/PFM%20Report.pdf.
11. Poland Government Debt to GDP 1995-2015. Retrieved from: <http://www.tradingeconomics.com/poland/government-debt-to-gdp>.
12. Ukraine Government Debt to GDP 1995-2015. Retrieved from: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/government-debt-to-gdp>.

13. Informaciia Ministerstva finansiv Ukrainy shchodo vykonannya Derzhavnogo byudzhetu Ukrainy za 2015 rik. *Uriadovyi kurier*. 2 bereznya. Retrieved from: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-08/>.
14. Indeks inflatsii (Ukraina). Finansovyi portal Minfin. Retrieved from: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2014>.
15. Klincewicz, Krzysztof, Szkuta, Katarzyna (2016). RIO Country Report 2015: Poland. Chapter: 3. Public and private funding of R&I and expenditure 2016. Retrieved from: <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/rio-country-report-poland-2015>.
16. Stan rozvytku nauky i tekhniky, rezultaty naukovoï, naukovo-tekhnichnoi, innovatsiinoï diialnosti, transferu tekhnolohii za 2015 rik [Analitychna dovidka]. Ukrainyskyi instytut naukovo-tekhnichnoi i ekonomichnoi informatsii MONU. Retrieved from: <http://mon.gov.ua/content/Diialnist/Nauka/2-3-ad-kmu-2015.pdf>.
17. Research and development expenditure (% of GDP). The World Bank. Retrieved from: <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=UA>; <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?contextual=aggregate&locations=PL>; <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=PL>.
18. Trading Economics. Statistics of Ukraine and Poland. Retrieved from: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/population>; <http://www.tradingeconomics.com/poland/population>; <http://www.tradingeconomics.com/poland/gdp>; ; <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/gdp>.
19. Ukraine Population. Contryometers. Retrieved from: <http://countrymeters.info/en/Ukraine>.
20. Poland Population. Contryometers. Retrieved from: <http://countrymeters.info/en/Poland>.
21. Global R&D Funding Forecast (2016). A Supplement to R&D Magazine, Winter 2016, Industrial Research Institute. Retrieved from: https://www.iriweb.org/sites/default/files/2016GlobalR%26DFundingForecast_2.pdf.
22. World Economic Outlook (2016). *Too Slow for Too Long*. World Economic and Financial Surveys. International Monetary Fund. April 2016. Retrieved from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 15.09.2016.

А. Н. МОСКАЛЕНКО

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры политической экономики ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ЭКОНОМИКА ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ И ФИСКАЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические подходы и практические основы политики жесткой экономики, и также причины формирования экономики жесткой экономики. Проанализированы альтернативные научные взгляды на политику жесткой экономики,

такие как неокейнсианство, неоклассика и неолиберализм. Представлен сравнительный политико-экономический анализ положительного и отрицательного влияния политики сокращения государственных дискреционных расходов на экономику. Обоснована сущность фискальной демократии, раскрыты причины ее отсутствия в Украине и показаны результаты по финансированию науки (в сравнении с Польшей). Сформулированы предложения по использованию положительного потенциала экономики жесткой экономии как политики по оптимизации и рационализации расходов с учетом реальных потребностей общества для инновационного развития.

Ключевые слова: экономика жесткой экономии, государственные расходы, политика жесткой экономии, отсутствие фискальной демократии, конкуренция между общественными приоритетами, ниспадающее общество, инновационное развитие.

O. M. MOSKALENKO

Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Professor of Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv

ECONOMICS OF AUSTERITY AND FISCAL DEMOCRACY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND UKRAINE'S PROBLEMS

Problem setting. Globally the economics of austerity has become the dominant economic model in the context of neoliberal logic of management. For Ukraine, in the conditions of multisystem multicauses instability, this model and policy carries a lot of risks and threats to its economy and society. The apparent ineffectiveness of austerity in Ukraine is caused by the political inability to formulate a clear program of action at the state level.

Recent research and publications analysis. In the western scientific thought the hard debate has deployed between supporters of austerity policies that are building their arguments on the neoclassical and neoliberal positions (Alberto F. Alesina, Silvia Ardagna, Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff, Jean-Claude Trichet), and its opponents, whose argumentation originates in Keynesianism and neo-Keynesianism (Paul Krugman, Mark Blyth Eugene Steuerle, Wolfgang Streeck, Daniel Mertens, Stanislaw Owskiak and others). Ukrainian scientific opinion on austerity policies is almost absent or is severely neo-liberal one with the dominant principle of «political expediency».

Paper objective. The main objectives of the article are: firstly, to explain the initial causes of the austerity policies and such a phenomena as the economics of austerity; secondly, to conduct the comparative analysis of theoretical and practical principles of austerity policies of their advocates and opponents; thirdly, to explore the concept and some positive and negative results of economics of austerity (in the example of Ukraine and Poland); fourthly, to explain the essence of the «fiscal democracy», its practical role and results of its failing to the country's development.

Paper main body. The article observes the theoretical approaches and practical principles of austerity policies and, at the same time, causes of austerity economics formation. The author analyzes the alternative views on the austerity policies, such as neo-Keynesianism, neoclassic and neoliberalism. The author presents a comparative political and economic analysis of the positive and negative impact of discretionary policies to reduction of government spending on the economy. The essence of fiscal democracy is substantiated, causes of fiscal non-democracy in Ukraine are revealed, and results of financing of science are analyzed (in comparison with Poland). The proposals on the use of the positive potential of the economics of austerity as a policy for optimization and rationalization expenditures taking into account the real needs of the society for innovative development.

Conclusions of the research. According to the neo-Keynesians, the austerity policies are ineffective ones with absence of the strategic action program, where some endeavor only to prevent the debt burden from reaching unsustainable levels, while others often want to stimulate the economy, when growth falls, but have no money. Adherents of the economics of proposition recommend to cut government expenditures, regardless none of them don't answer the question, where in this situation must appear the economic growth, if the economy is «compressed». This is a model of a declining society. Formation of austerity economics can have a positive impact on the economy provided a more optimal use of available resources for innovative development, encourage investment in the development of science and education in the recession. The rationalization of public spending should be based on fiscal democracy, competition of social programs in their budgeting.

Short Abstract for an article

Abstract. The article observes the theoretical approaches and practical principles of austerity policies and, at the same time, causes of austerity economics formation. The author analyzes the alternative views on the austerity policies, such as neo-Keynesianism, neoclassic and neoliberalism. The author presents a comparative political and economic analysis of the positive and negative impact of discretionary policies to reduction of government spending on the economy. The essence of fiscal democracy is substantiated, causes of fiscal non-democracy in Ukraine are revealed, and results of financing of science are analyzed (in comparison with Poland). The proposals on the use of the positive potential of the economics of austerity as a policy for optimization and rationalization expenditures taking into account the real needs of the society for innovative development.

Key words: economics of austerity, government expenditures, policy of austerity, lack of fiscal democracy, competition within social priorities, declining society, innovative development.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 334.758:005.332.4

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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



КОНКУРЕНТНЕ УПРАВЛІННЯ ЮРИДИЧНОЮ ФІРМОЮ¹

Розкрито зміст концепції конкурентного управління. Обґрунтовано необхідність та кінцеву мету конкурентного управління. Охарактеризовано особливості та основні етапи конкурентного управління юридичною фірмою. Виявлено зв'язок конкурентного управління юридичною фірмою із стратегічним менеджментом.

Ключові слова: юридична фірма, конкурентне управління, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, стратегічний менеджмент.

JEL Classification: K0, D4, M1.

Постановка проблеми. Ринок юридичних послуг в Україні стає дедалі більш конкурентним. Його загальна ємність оцінюється приблизно в 12 млрд грн (\$ 500–700 млн), при цьому на топ-10 найбільших юридичних фірм (далі – ЮФ) України припадає близько 20–30% ринку, а на топ-50 найбільших ЮФ –

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).

33% (приблизно 4 млрд грн доходів) [1]. Прогнози розвитку конкуренції в юридичному бізнесі є неоднозначними: одні аналітики називають більш адаптивними і стійкими до специфіки ринку локальні ЮФ [1]; інші поділяють думку, що згодом закордонні міжнародні компанії поглинатимуть українські ЮФ і в такий спосіб вирішуватимуть питання представництва в регіоні [2]. Очікується також, що найближчим часом ЮФ повторять приклад аудиторського ринку: утворяться гіганти бізнесу, які будуть конкурувати у своєму середовищі, а решта ринку буде представлена великою кількістю компаній – від індивідуальних до регіональних практик [3].

Це вимагає нових підходів до управління ЮФ, а саме конкурентного управління. Формулюючи проблему таким чином, ми виходимо з того, що: по-перше, до конкурентної боротьби можна і потрібно готуватися, розробляючи відповідні стратегії та програми конкурентних дій; по-друге, види, методи та інтенсивність конкуренції в юридичній галузі можна передбачати, а саму конкуренцію певною мірою посилювати або пом'якшувати; по-третє, управління ЮФ в умовах конкуренції потребує спеціальних знань та управлінського досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем менеджменту в юридичній сфері здійснюють учені-економісти Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Серед найбільш відомих публікацій – монографія «Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту» [4] та навчальні посібники «Менеджмент юридичної фірми» [5], «Конкурентное управление» [6], «Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы» [7]. Однак завдання щодо наукової аргументації конкурентного управління ЮФ ставиться вперше.

Формулювання цілей. Мета статті – розкрити зміст концепції конкурентного управління та проаналізувати можливості її запровадження ЮФ в Україні.

Викладення основного матеріалу. Як сучасна концепція конкурентне управління знаходиться на етапі свого становлення і передбачає глибоку трансформацію всіх форм і методів традиційного менеджменту з метою їх підпорядкування ідеї найповнішої реалізації конкурентних переваг фірми. Інакше кажучи, конкурентне управління – це менеджмент організації в умовах конкуренції, що зростає. У такому аспекті повинні сприйматися всі напрями функціонального менеджменту – менеджмент маркетингу, менеджмент персоналу, виробничий, інноваційний, фінансовий менеджмент тощо. Орієнтуватися на конкурентну боротьбу має і весь цикл управління – процеси планування, організування, мотивування і контролю.

У більш вузькому значенні йдеться про менеджмент конкурентоспроможності фірми, який базується на передбаченні небезпек конкуренції, аналізі

конкурентних ситуацій у галузі і на ринку, оцінках ринкового становища фірми та її конкурентів, розробці заходів із зменшення негативних наслідків конкурентної боротьби та використанні механізму конкуренції для сталого економічного розвитку фірми.

Необхідність конкурентного управління впливає із того, що всі сучасні організації є системами: соціотехнічними; складними (мають у своїй будові внутрішні взаємопов'язані підсистеми – підрозділи, відділи тощо); відкритими (взаємодіють і залежать від змін зовнішнього середовища); такими, що розвиваються під впливом різноманітних активаторів і дезактиваторів. До активаторів ми відносимо ті фактори, сили і суб'єкти позитивної дії, які надають фірмі відносні (порівняльні) та конкурентні переваги і які слід підтримувати і посилювати. Дезактиватори впливають на фірму негативно, створюють ризики і загрози та мають бути усунені. Зрозуміло, що будь-які зміни в середовищі позначаються на діяльності фірми (організації). Тому багато дослідників визнають конкурентний характер впливу зовнішнього середовища на фірму.

Так, теорія п'яти сил конкуренції М. Портера стверджує, що привабливість та прибутковість галузі і фірми визначаються не характером її товарів або послуг і не рівнем використовуваної технології, а основними конкурентними силами, які присутні в ній. До останніх належать: конкуренція між уже діючими в галузі фірмами; зацікавленість у вступі до галузі потенціальних конкурентів; загроза появи на ринку товарів-замінників (субститутів), що виробляються за іншою технологією, але задовольняють схожі потреби споживачів; ринкові дії покупців і постачальників. Кожен із цих суб'єктів має змогу впливати на господарську діяльність фірми – домагатися особливих умов платежів, змін у цінній політиці, якихось економічних преференцій тощо, отже, діяти у власних інтересах саме як конкурент.

Концепція групових претензій виходить із того, що фірма перебуває в неперервній конфронтації з різними групами інтересів, поведінка яких впливає на її майбутнє. Маються на увазі такі групи інтересів і відповідно претензій: внутрішньофірмові – власників, менеджерів, працівників; господарські (економічні) – клієнтів, постачальників, конкурентів, кредиторів; громадські – держави, ЗМІ, громадських організацій тощо; екологічні – захисників довкілля. Специфіка означених інтересів і претензій визначається станом справ у фірмі, проте сама фірма не в змозі контролювати поведінку їх суб'єктів. Причому не тільки фірма набуває певних зобов'язань перед суб'єктами (групами) претензій, але й останні повинні брати на себе відповідні зобов'язання перед фірмою. Виникає потреба в цілеспрямованому управлінні зв'язками фірми з групами інтересів (претензій) [8, с. 111–112].

Теорія зацікавлених сторін, або соціальна теорія фірми, наголошує на необхідності врахування інтересів усіх зацікавлених сторін в управлінні фірмою. Ними можуть бути будь-які групи осіб, які самі в змозі впливати на досягнення цілей організації або на які впливає досягнення цілей організації. Серед найпомітніших груп зацікавлених осіб виділяються: акціонери компанії, постачальники, клієнти (споживачі), менеджери і співробітники, кредитори, державні (урядові) структури. Щоб запобігти негативному конкурентному впливу зацікавлених сторін на фірму, взаємовідносинам із ними надається форма «контрактів». Останні передбачають обмін «вкладів» зацікавлених осіб на «стимули», які забезпечує їм фірма. «Вкладами» найчастіше називають матеріальну, грошову, фізичну або іншу участь зацікавлених сторін у діяльності фірми. «Стимулами» ж є вигоди і компенсації в будь-якій формі, які фірма може надати зацікавленим сторонам. Очевидно, що зацікавлені сторони залишаються такими доти, доки фірма забезпечує їм стимули, цінність котрих перевищує або, як мінімум, компенсує зроблені ними вклади [9, с. 4–5].

За таких умов кінцева мета конкурентного управління має полягати у створенні: 1) сприятливого зовнішнього середовища: чим менше у ньому буде різних «претензій» і чим більше буде «зацікавлених сторін», тим стабільніше зможе працювати фірма; 2) механізмів адаптації фірми до змін конкурентного середовища та засобів протистояння тим його тенденціям, що руйнують систему. Проте, чи слід орієнтувати діяльність фірми винятково на конкурентів? Адже саме такі рекомендації містить відома книга американських маркетингологів Е. Райса і Дж. Траута «Маркетингові війни» [10]. На наш погляд, спрямування фірми на конкурентів не є безпроблемним: фірма стає не так активною, як реактивною, потрапляє у залежність від дій конкурентів. Діяльність фірми слід скеровувати на ринок у цілому, тобто на максимально ефективно застосування ключових компетенцій персоналу для задоволення попиту клієнтів методами кращими, ніж у конкурентів. Фактично йдеться про створення конкурентних переваг та формування конкурентоспроможної фірми.

Розроблення моделі конкурентного управління ЮФ потребує з'ясування кількох важливих моментів.

Перший – потрібно *визначитися із суб'єктами конкуренції в юридичному бізнесі*. Як відомо, вітчизняний законодавець характеризує економічну конкуренцію (конкурентність) як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [11]. Ви-

ходячи із цього, основними конкурентами на ринку юридичних послуг слід визнати насамперед ЮФ – національні, міжнародні, що мають представництва в Україні, та іноземні.

Утім це не дає можливості виявити всіх реальних конкурентів. Наприклад, у багатьох ЮФ визнають, що мусять конкурувати не так із колегами по ринку, як з юрисконсультами та юридичними службами (департаментами) замовника [12]. Не менше питань і щодо адвокатської діяльності. Остання, відповідно до ст. 1 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», є незалежною професійною діяльністю адвоката щодо здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту. У ст. 4 визначено принципи та засади здійснення адвокатської діяльності. При цьому здійснення адвокатської діяльності як підприємницької (з метою одержання прибутку) Закон не передбачає [13]. Юридичні ж фірми оцінюють діяльність адвокатів саме як конкурентну: адвокатів в Україні налічується близько 30 тис. чоловік і, за винятком Києва та великих обласних центрів, приватні адвокати обіймають 80–100% ринку юридичних послуг регіонів [1]. На думку О. Кібенко, у Харкові «армія місцевих практикуючих адвокатів-одинаків нав'язує цінову боротьбу за клієнтів у галузі судової практики, корпоративного і податкового права» [12]. Багато міркувань висловлено також щодо: можливих конкурентних дій з боку адвокатів системи безоплатної правової допомоги, які з липня 2015 р., окрім послуг у кримінальному процесі, мають можливість надавати послуги громадянам також у цивільному та адміністративному процесах; майбутньої монополії адвокатури на представництво у судових процесах.

Звернемо увагу й на те, що якщо суб'єкти ринку юридичних послуг працюють з однією цільовою аудиторією, спеціалізуються на одних і тих же юридичних практиках і клієнтах, вони стають прямими конкурентами. Проте в ЮФ існують і непрямі конкуренти – фірми, які надають послуги з іншими характеристиками (послуги-замінники) або навіть абсолютно інші послуги, але працюють із цільовою аудиторією фірми. Для ЮФ непрямими конкурентами є консалтингові, аудиторські, бухгалтерські компанії, фірми, що спеціалізуються на реєстрації та ліквідації компаній, працівники банків, страхових, інвестиційних компаній, які можуть обслуговувати і клієнтів ЮФ. У силу специфіки своєї діяльності вони консультують своїх клієнтів і за наявності професійної освіти можуть вийти на юридичний ринок. Загроза конкуренції з боку замінників реальна, якщо співвідношення «якість/ціна» на їх користь. Інша річ, що «такі консультанти досить часто нівелюють юридичний консалтинг, пропонуючи сумнівну послугу, яка здебільшого базується на недотриманні і навіть на порушенні закону» [14].

Другий момент – динаміка конкурентного управління ЮФ має відповідати етапам життєвого циклу фірми.

Так, на стадіях створення і становлення ЮФ закладає свої конкурентні переваги. На відміну від відносних (порівняльних) переваг, які забезпечують конкурентність фірми за рахунок уже існуючих можливостей (сприятливого стану ринку юридичних послуг, наявності у фірми власного приміщення, сучасної інформаційної системи, вигідного розташування офісів ЮФ тощо) і достатньо швидко освоюються конкурентами, конкурентні переваги створюються самими фірмами. Зовнішні конкурентні переваги – це ті відмінні властивості юридичних послуг, специфічні умови їх надання, а також додаткові послуги, які становлять цінність для клієнтів і відрізняють діяльність ЮФ від її прямих конкурентів. Внутрішні конкурентні переваги ґрунтуються на кращих позиціях ЮФ стосовно витрат виробництва і прибутку, використання всіх ресурсів, професійності персоналу, менеджменту фірми, які є цінністю для самої ЮФ. Водночас стають зрозумілими й окремі небезпеки в конкуренції, які з певною ймовірністю будуть реалізовані в майбутньому. Основними завданнями конкурентного управління є: 1) оцінка початкового конкурентного потенціалу ЮФ; 2) обґрунтування конкурентних цілей ЮФ, досягнення яких забезпечить підтримку та підвищення конкурентоспроможності фірми; 3) розроблення конкурентної стратегії та методів її реалізації.

На стадії піднесення ЮФ переходить у стан конкурентоспроможності, тобто стає здатною випереджати своїх супротивників у досягненні поставлених цілей на конкурентному ринку. Набувають визнання юридичні практики і послуги, зміцнюються репутація ЮФ, особиста конкурентність її партнерів та юристів. Збільшуються частка ринку, доходи і прибутки фірми, а разом із ними й інтенсивність конкуренції в юридичному бізнесі. Причому в Україні, як це не парадоксально для правників, ЮФ широко застосовують методи недобросовісної конкуренції. Завданням менеджменту стає розроблення ефективних заходів не тільки з підвищення конкурентоспроможності юридичних послуг, а й із захисту конкурентоспроможності ЮФ. У регулюванні недобросовісної конкуренції, наприклад, починають брати участь державні органи управління (насамперед Антимонопольний комітет України), а також самі учасники юридичного ринку, у тому числі професійні громадські організації юристів, які розробляють і контролюють дотримання правил професійної юридичної етики на юридичному ринку. Серед останніх найбільш відомими є міжнародні IBA International Code of Ethics, ABA Model Rules of Professional Conduct, SRA Code of Conduct. Важливого значення набувають «Правила адвокатської етики», затверджені Вищою кваліфікаційною комісією адвокатури при Кабінеті Міністрів України [14; 15].

З найвищою точкою розвитку ЮФ, або стадією її зрілості, збігається досягнення фірмою стану *конкурентної стійкості*. ЮФ займає стабільне становище в галузі й на ринку, має очевидні інтелектуальні, організаційні та економічні переваги перед конкурентами, які практично не повторюються і не руйнуються, а зберігаються протягом тривалого часу. При цьому ЮФ сама проводить агресивну конкурентну політику. Вона здатна компенсувати негативний вплив конкурентного середовища, забезпечує й підтримує структурну збалансованість, адаптивність до зовнішніх змін, має можливість зберегти свою ефективність після впливу зовнішніх і внутрішніх збурень, є динамічною за своєю природою. Важливим підтвердженням конкурентної стійкості ЮФ є тривалі високі показники її фінансово-господарського стану – середній дохід на партнера та на юриста, середній прибуток на партнера та на юриста, відсутність порушень внутрішньої та зовнішньої фінансової дисципліни, збалансованість грошових потоків та ін. Про рівень конкурентоспроможності ЮФ свідчать також її здобутки у міжнародних (Chambers Global, The Legal 500, Best Lawyers International, Who is Who Legal тощо) та національних («50 провідних юридичних фірм України», «Вибір клієнта. Топ-100 найкращих юристів України» та ін.) рейтингах, що дозволяє заявити про себе на міжнародній арені, розширити клієнтську базу, підвищити привабливість фірми, покращити імідж.

На стадії спаду ЮФ втрачає динамізм свого розвитку, а її конкуренти захоплюють більшу частку юридичного ринку. Серед внутрішніх причин таких процесів слід назвати: «старіння» юридичних послуг фірми, загострення суперечностей між партнерами та юристами, неефективну організаційну побудову ЮФ, помилки в управлінні та ін. До зовнішніх причин, як правило, належать відчутні зміни в юридичному бізнесі та структурі ринку юридичних послуг. Виникає необхідність *конкурентного перетворення ЮФ*. Його формами відтак стають: по-перше, реорганізація ЮФ – закриття неприбуткових практик, а інколи, навпаки, приєднання бізнесу менш успішних конкурентів; по-друге, пошук нових підходів до управління, зокрема перехід до надання комплексних послуг, які вбирають у себе не тільки юридичні, а й аудиторські, бухгалтерські, консалтингові та інші послуги. Найбільш чутливим до конкуренції є управління якістю всіх організаційних процесів ЮФ, передусім запровадження внутрішніх стандартів якості юридичних послуг та міжнародних систем управління якістю (наприклад, Total quality management та Investors in people).

Третя нагальна проблема юридичного менеджменту – *необхідність узгодження конкурентного управління ЮФ із стратегічним менеджментом*. На наш погляд, конкурентне управління фірмою може бути ефективним лише як складова частина стратегічного менеджменту. Тим більше що й терміни «стра-

тегія» і «стратегічне управління» почали активно використовуватися в управлінській і економічній науці в 1960–1970-х рр. саме у зв'язку із загостренням конкурентної боротьби. Однак конкурентна стратегія фірми – це не якась самостійно існуюча стратегія, хоча в багатьох публікаціях їй відводиться окреме місце у стратегічній піраміді – нарівні із загальнофірмовою (корпоративною), функціональними та оперативними стратегіями. Конкурентною і конкурентоспроможною має бути кожна із стратегій ЮФ. У цьому сутність стратегічного конкурентного управління. Іншими словами, конкурентна стратегія – це: 1) стратегія функціонування ЮФ у конкурентному середовищі; 2) стратегія розвитку найбільш конкурентоспроможних юридичних практик; 3) стратегія використання ЮФ своїх основних конкурентних переваг у конкретних галузях і сферах бізнесу.

Висновки. Конкурентний характер впливу зовнішнього середовища на ЮФ потребує перегляду змісту юридичного менеджменту. Актуальним стає конкурентне управління ЮФ. Для цього персонал ЮФ повинен опанувати інструментарій конкурентної діагностики фірми, визначення рівня конкурентоспроможності та конкурентного статусу ЮФ із використанням спеціальних аналітичних продуктів, методології рейтингування ЮФ, аналізу конкурентоспроможності ЮФ за показниками господарської діяльності, процедур due diligence і комплаєнсу та ін. Це дасть можливість правильно позиціонувати ЮФ в юридичному бізнесі; розробляти ефективні стратегії розвитку ЮФ та реалізації її конкурентних переваг; сформувати систему конкурентної безпеки фірми з метою захисту її життєво важливих економічних інтересів, запобігання конкурентним загрозам і ризикам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Огляд ринку юридичних послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kuluar.com.ua/2016/03/31/ohlyad-rynku-yurydychnyh-posluh-ukrajiny>.
2. Бутовченко К. Форум звернув увагу на 4 основні тенденції розвитку ринку правничих послуг [Електронний ресурс] / К. Бутовченко // Закон і бізнес. – 2016. – 5–11 берез. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/122130-nazvano_4_osnovni_tendencii_rozvitku_rinku_yuridichnih_poslu.html.
3. Венгрияк Х. Адаптація роботи в часи великих змін [Електронний ресурс] / Х. Венгрияк // Юрид. газ. – 2014. – 7 серп. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business/adaptaciya-roboti-v-chasi-velikih-zmin.html>.
4. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.
5. Менеджмент юридичної фірми [Електронний ресурс] : конспект лекцій / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : НУ «Юрид.

- акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. – 135 с. – Режим доступу: <http://library.nulau.org.ua>.
6. Шевченко Л. С. Конкурентное управление : учеб. пособие / Л. С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.
 7. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы : монография / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим и др. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2008. – 240 с.
 8. Заутер-Закс С. Управление предприятием с ориентацией на окружающую среду / С. Заутер-Закс // Проблемы теории и практики упр. – 1993. – № 1. – С. 110–116.
 9. Редченко К. Новые аспекты управленческого контроля / К. Редченко // Менеджмент сегодня. – 2003. – № 4. – С. 2–10.
 10. Райс Э. Маркетинговые войны. Юбилейное издание / Э. Райс, Д. Траут. – СПб. : Питер, 2014. – 304 с.
 11. Про захист економічної конкуренції [Електронний ресурс] : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
 12. Елена Кибенко о юридическом бизнесе в Харькове для ЮРЛИГИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kopartners.com.ua/pr/elena-kibenko-o-yuridicheskom-biznese-v-harkove-dlya-yurligi>.
 13. Про адвокатуру та адвокатську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України // Відом. Верхов. Ради України. – 2013. – № 27. – Ст. 282. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5076-17>.
 14. Конкурентна противага. Дискусія [Електронний ресурс] // Укр. юрист. – 2013. – № 7–8. – Режим доступу: <http://www.ukrjurist.com/?article/362>.
 15. Венгрияк Х. Етичні питання в юридичному бізнесі [Електронний ресурс] / Х. Венгрияк // Юрид. газ. – 2014. – 28 серп. – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/publications/legal-business/etichni-pitannya-v-yuridichnomu-biznesi-.html>.

REFERENCES

1. Ohliad rynku yurydychnykh posluh Ukrainy (2016). Retrieved from: <http://www.kuluar.com.ua/2016/03/31/ohlyad-rynku-yurydychnykh-posluh-ukrajiny>.
2. Butovchenko K. (2016). Forum zvernuv uvahu na 4 osnovni tendentsii rozvytku runku pravnych posluh. Zakon I biznes. 05.03.-11.03. Retrieved from: http://zib.com.ua/ua/122130-nazvano_4_osnovni_tendencii_rozvytku_rinku_yuridichnih_poslu.html.
3. Venhriniak Kh. Adaptatsiia robotu v chasu velykykh zmin (2014). Yurydychna hazeta. 07.08. Retrieved from: <http://jur-gazeta.com/publications/legal-business/adaptaciya-roboti-v-chasi-velikih-zmin.html>.
4. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv: Pravo.
5. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S., Vovk I. A., Ovsiyenko O. V. (2013). Menedzhment yurydychnoi firmy: konspekt lektsii. Kharkiv: NU

- «Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Retrieved from: <http://library.nulau.org.ua>.
6. Shevchenko L. S. (2004). Konkurentnoe upravlenie. Kharkov: Espada.
 7. Shevchenko L. S., Torkatyuk V. I., Kizim N. A., Shutenko A. L. (2008). Konkurentnaya diagnostika firmy: kontseptsiya, sodержanie, metody. Kharkov: «INZHEK».
 8. Zauter-Zaks S. (1993). Upravlenie predpriyatiem s orientatsiey na okruzhayushchuyu sredu. Problemy teorii i praktiki upravleniya. 1: 110-116.
 9. Redchenko K. (2003). Novye aspekty upravlencheskogo kontrolya. Menedzhment segodnya. 4: 2-10.
 10. Rais E., Traut D. (2014). Marketingovye voyny. SPb: Piter.
 11. Pro zahyst ekonomichnoi konkurentsii (2001). Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 12. St.64. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
 12. Elena Kibenko o yuridicheskom biznese v Kharkove dlya YURLIGI (2013). Retrieved from: <http://www.kopartners.com.ua/pr/elena-kibenko-o-yuridicheskom-biznese-v-harkove-dlya-yurligi>.
 13. Pro advokaturu ta advokatsku diialnist : Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2013, № 27, st.282. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5076-17>.
 14. Konkurentna protyvaha. Diskusiya (2013). Ukrainskyi yuryst. 7-8. Retrieved from: <http://www.ukrjurist.com/?article/362>.
 15. Venhriniak Kh. Etychni pytannia v yurydychnomu biznesi (2014). Yurydychna hazeta. 28.08. Retrieved from: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business/etichni-pitannya-v-yuridichnomu-biznesi-.html>.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2016.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

КОНКУРЕНТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМОЙ

Раскрыто содержание конкурентного управления. Обоснованы необходимость и конечная цель конкурентного управления. Охарактеризованы особенности и основные этапы конкурентного управления юридической фирмой. Выявлена взаимосвязь конкурентного управления юридической фирмой и стратегического менеджмента.

Ключевые слова: юридическая фирма, конкурентное управление, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, стратегический менеджмент.

L. S. SHEVCHENKO

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Head of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

COMPETITION MANAGEMENT OF LAW FIRM

Problem setting. Legal services market in Ukraine becomes more competitive. This requires new approaches to the management of law firm (LF), namely competition management.

Recent research and publication analysis. Problems of management in the legal field have been researched in scientific papers of economists of the Yaroslav Mudryi National Law University. However, there is a lack of scientific publications on competition management of law firm.

Paper objective. The article's purpose is to reveal the content of the concept of competition management and analyze the possibility of its introduction in the LFs in Ukraine.

Paper main body. Competition management is a management of organization in a competition that is growing. In a narrow sense, we explore the management of firm's competitiveness, which is based on the anticipation of competitive hazards, analysis of the competitive situations and market position of the company and its competitors, the development of measures to reduce the negative effects of competition and the use of the mechanism of competition for sustainable economic development of company.

The author analyzes the features of competition subjects in the legal business, proves the need and formulates the tasks of competition management according to stages of LF's life cycle. Thus, LF provides its *competitive advantage* at the stages of creation and establishment; LF goes into *competitiveness* at stage of rise; LF reaches *competitive sustainability* at the stage of maturity; LF loses its dynamism and needs of the *competitive transformation* at the stage of recession.

Conclusion of the research. Competition management of LF can be effective as part of strategic management. LF is able to: correctly position itself in the market of legal services; develop effective strategies for the development and implementation of competitive advantages; form a system of competitive security to protect its vital economic interests, prevent competitive threats and risks.

Short Abstract for an article

Abstract. The content of competition management is exposed. The necessity and the ultimate goal of a competition management are reasonable. The features and the main stages of a competition management by law firm are described. The interrelation of competition management and strategic management by law firm is educed.

Key words: law firm, competition management, competitive advantages, competitiveness, strategic management.

О. М. ЛЕВКОВЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
econom_theory@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-7256-9958



**ЮРИДИЧНІ ПОСЛУГИ У СФЕРІ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ:
ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

Сформульовано проблему суперечності економічної та соціальної ефективності юридичних послуг у сфері інтелектуальної власності (ІВ). Класифіковано основні групи (види) юридичних послуг у сфері ІВ, визначено особливості сучасних технологій убезпечення. Виходячи з цілей, принципів системи ОЗПІВ як соціальної технології, правового інституту, з урахуванням специфіки функціонування юридичної фірми як суб'єкта підприємницької діяльності, особливостей відносин у сфері ІВ продемонстровано конфліктний потенціал економічної та соціальної ефективності юридичних послуг. Здійснено оцінку наслідків для формування правової економіки. Визначено шляхи нейтралізації означених ризиків.

Ключові слова: інтелектуальна власність, юридичний консалтинг, економічна та соціальна ефективність, суперечність, баланс інтересів.

JEL Classification: O31.

Постановка проблеми. Інтелектуальна власність (далі – ІВ) в Україні навіть під час кризи залишається серед найбільш затребуваних напрямів юридичного консалтингу (так, у 2015 р. ринок юридичних послуг у сфері ІВ продемонстрував активне зростання) [1; 2]. Усе більш очевидною для бізнесу стає неможливість просування на ринку продукту, залучення інвестицій, ефективної конкуренції без охорони та захисту прав інтелектуальної власності (далі – ОЗПІВ). Актуальності послуги набувають і у зв'язку з реформуван-

ням в Україні системи ОЗПВ згідно з вимогами Угоди про Асоціацію з ЄС, у країні відбувається пошук оптимальної національної моделі ОЗПВ. З іншого боку, сучасний етап розвитку сфери ІВ у світі характеризується проявом низки суперечностей, права ІВ усе частіше застосовуються як інструмент недобросовісної конкуренції, а сам правовий масив порівнюють із «дамбою на річці розвитку», тривають дискусії навколо шляхів реформування системи ОЗПВ. За таких умов суперечності між економічною та соціальною ефективністю відповідних юридичних послуг можуть спричинити ризики утворення так званих «інституційних пасток» у процесі формування національної моделі ОЗПВ, розвитку конкурентного середовища, темпів та напрямів інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сформульована проблема у вітчизняній науковій літературі не є розробленою. Зазначимо роботи О. Кашинцевої, Г. Андрощука, А. Олефіра [3; 4], що розглядають потенціал та ризики застосування окремих правових механізмів для формування національної системи ОЗПВ (зокрема, у сфері охорони здоров'я). Специфіка юридичного консалтингу, деструкції ринку юридичних послуг в Україні та їх вплив на формування правової економіки досліджуються в роботах О. С. Марченко [5]. Прикладні аспекти надання юридичних послуг у сфері ІВ аналізуються у фахових ділових виданнях.

Формулювання цілей. Виявити ризики суперечностей між економічною та соціальною ефективністю юридичних послуг у сфері ІВ, наслідки їх реалізації для національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Право ІВ – це соціальна технологія, основною функцією якої є дотримання *балансу інтересів* творців, інвесторів та суспільства. Довідник Всесвітньої організації ІВ наводить такі причини необхідності прав ІВ: 1) узаконити права авторів на твори та суспільства – на доступ до них; 2) стимулювати творчість, поширення і застосування її результатів для справедливої торгівлі, що сприяє *економічному і соціальному розвитку* [6]. Баланс публічних інтересів суспільства та індивідуальних (приватних) інтересів праволодильців визначається серед основних принципів права ІВ [7, с. 19]. Чи сприяє розв'язанню завдання розвиток відповідних юридичних практик? Юридичний бізнес – це підприємницька діяльність юристів з надання фізичним та юридичним особам *правової допомоги* (охорони і захисту їх прав, свобод та законних інтересів у межах права) на комерційних засадах. Підприємництво характеризує орієнтування на отримання прибутку на основі поєднання особистої вигоди із суспільною корисністю. Принципами функціонування юридичної фірми є пріоритет *інтересів клієнта* в рамках *правових норм*, відповідність цілям фірми. Цілі юридичного консалтингу: запобігання

або зниження ризиків клієнта; усунення загроз його інтересам, зниження його витрат у випадку конфліктних ситуацій; підвищення ефективності його проєктів. Криза спричинила посилення конкуренції на ринку юридичних послуг в Україні (у тому числі методами недобросовісної), трендом є попит на комплексне обслуговування бізнес-процесів та проєктів. За даними [1], юридичні компанії змушені відходити від юриспруденції в чистому вигляді: послуги все більше являють собою мікс юриспруденції, знань з економіки та фінансів. Природно, що юридична фірма використовує потенціал *існуючих* правових норм для захисту інтересів клієнта, активізує зусилля з просування послуг на ринку. У результаті можуть виникнути ситуації, що породжують конфлікт між економічною та соціальною ефективністю юридичних послуг.

Економічна ефективність юридичних послуг у сфері ІВ проявляється передусім через зростання норми прибутку юридичної фірми та її клієнтів (унаслідок генерування додаткових доходів або мінімізації витрат). На макро-рівні результатом є залучення інвестицій у національну економіку, стимулювання інноваційної діяльності, зростання капіталізації національних підприємств, зменшення втрат унаслідок застосування прав ІВ як інструменту економічної агресії. Наразі в Україні нематеріальні активи (у тому числі ІВ) майже не враховуються ані в собівартості продукції, ані в балансовій вартості підприємств (за даними Державної служби статистики, у 2014 р. нематеріальні активи «Турбоатому» становили 0,02% балансової вартості, Укртелекому – 0,3%). Це спричиняє відсутність мотивації та ресурсів для випуску інтелектуальної продукції, втрату ринків унаслідок патентної експансії іноземних ТНК. *Соціальна ефективність* характеризується тим, наскільки означений вид юридичних послуг сприяє підвищенню рівня задоволення потреб членів суспільства, створенню базису для гарантування фундаментальних прав людини, доступу до якісної та безпечної продукції, стимулюванню творчої активності. У даній роботі обмежуємо аналіз рівнем відповідного сегмента ринку юридичних послуг України, хоча і з урахуванням впливу глобальних чинників.

Охороною називають превентивні заходи, *захистом* – активні дії у випадку порушення прав ІВ. *Процеси, що є об'єктом забезпечення*: створення і розвиток інтелектуальних активів, рух інформаційних потоків у компанії, між компанією і зовнішнім середовищем, формування портфеля ІВ, використання інтелектуальних активів. Держава створює рамкові умови ОЗПІВ, а далі кожен правочесник має діяти сам. Поширеним є уявлення про порушення прав ІВ як такі: підробка продукції, піратство, недобросовісна конкуренція щодо використання торгових марок. Утім сучасна сфера ІВ характеризується складною системою відносин, помилки суб'єктів через нерозуміння причинно-наслідкових зв'язків

між процесами, пов'язаними з ІВ, можуть спричинити значні втрати через витік інформації, неправильне оформлення угод, неправильну послідовність дій та ін. Певною мірою розв'язанню відповідних проблем мають сприяти юридичні послуги у сфері ІВ, які можна класифікувати так.

1. *«Стандартні» послуги*: реєстрація торгових марок (ТМ), доменних імен, подання заявок для отримання патентів, підтримання чинності охоронних документів, оцінка ІВ та ін. Утім механістичний підхід, неврахування специфіки відносин у сфері ІВ здатні спричинити ризики надання «неефективної» послуги, що надалі може обернутись проблемами для клієнта. Юрист має «побачити ситуацію на два кроки вперед», поінформувати клієнта про можливі ризики.

2. *Трансакційні послуги* спрямовані на підвищення економічної ефективності використання ІВ компанією: контракти та угоди щодо ІВ, комерціалізація ІВ (ліцензійні угоди, франчайзингові, інші угоди щодо передання/набуття прав ІВ).

3. *Розробка стратегії комплексного захисту бізнесу (проекту) на основі системного підходу*. Створення портфеля ІВ, схем його захисту. Складовими послуги є: патентно-інформаційний пошук, пошуки щодо торговельної марки (знака), due diligence ІВ; виявлення ризиків та визначення способів їх мінімізації; розробка антипіратської, антиконтрафактної і т. п. стратегії. Кожна є унікальною, розробляється до виходу компанії чи продукту на ринок. Адже існують різні види порушень прав ІВ, механізми охорони (патент, ноу-хау, торгова марка та ін., у кожного – своя сфера, доцільність застосування), різні технології застосування як окремих інструментів (парасолькові, блокуючі патенти), так і їх комбінацій (trade dress – комплексний захист бренда). Вибір залежить від багатьох чинників: цілі компанії (використання ІВ у власному виробництві, ліцензування, продаж прав), стадії життєвого циклу об'єктів ІВ, вид продукту (для обладнання через можливості реінжинірингу доцільним є патентування, для парфумів – режим комерційної таємниці та ін.), територія (внутрішній чи зовнішній ринок; міжнародне патентування має особливості), працює компанія самостійно чи через дистриб'ютора та ін. Інтелектуальний продукт краще захищати комплексно.

4. *Ситуація, коли проблема вже виникла*: захист прав на ОІВ, припинення порушень, недобросовісної конкуренції. Наприклад, представлення інтересів клієнта в судових спорах, у міжнародному арбітражі, у митній службі, подання заперечень до апеляційних органів патентних відомств. Найчастіше виникають *два типи ситуацій*: порушено права клієнта (звертається для відновлення) або клієнту пред'явлено претензії щодо порушення чужих прав ІВ. Варіанти: 1) дійсно мають місце наслідки помилки компанії або її попередніх консультантів; 2) клієнт став жертвою шахрайської схеми з вилучення при-

бутків через використання інструментів ОЗПІВ – претензій *патентного троя, кіберсквоттера, рейдера*. Поширення в Україні другого типу ситуацій спричиняє невиправдане зростання витрат на забезпечення ІВ, знижує економічну та соціальну ефективність, гальмує розвиток. Оскільки найбільший конфліктний потенціал, на наш погляд, закладено саме в таких схемах, нижче розглянемо їх детальніше.

5. Сьогодні до переліку юридичних послуг у сфері ІВ додаються *реєстрація ЗМІ, супровід рекламної діяльності, маркетинг ІВ* тощо для попередження ситуацій на кшталт такої. Компанія замовляє рекламній агенції ролик, агенція пропонує запровадження до сценарію персонажу – героя бренда, отримує згоду і реалізує проект. Ролик уможливило зростання продажів, замовник хоче розмістити зображення героя бренда на упаковці, зробити замовлення іншій агенції для наступної рекламної компанії і виявляє, що має права на використання ролика протягом усього терміну дії прав на нього, а от ліцензію на використання комп'ютерної графіки – лише на рік, виключне право на графічне зображення героя бренда належить рекламній агенції. Компанія потрапляє у залежність від агенції, несе *витрати* через вимушений викуп прав [8].

Комплексний підхід до забезпечення ІВ передбачає певний алгоритм дій: 1) інвентаризація ІВ (патентний пошук, *due diligence ІВ*); 2) рішення про *доцільність правової охорони, вибір інструменту та території, суб'єкта* для оформлення (фізична особа, кілька осіб, компанія); 3) ідентифікація ризиків, загроз для існуючих ОІВ; 4) слідкування за термінами дії зареєстрованих об'єктів права ІВ, їх вчасним подовженням; 5) моніторинг і виявлення фактів порушення прав клієнта, вибір форми захисту. Елементами комплексної стратегії ОЗПІВ або складовими послуг можуть бути: консультування клієнта щодо забезпечення від витоку інформації, підписання *угод про конфіденційність* інформації – з працівниками, з потенційними партнерами, необхідності і змісту формальних підтверджуючих кроків для охорони ІВ у режимі комерційної таємниці; попередження конфліктних ситуацій щодо прав на інтелектуальні продукти, створені працівниками під час виконання *службових обов'язків*, або при звільненні *працівників, що мали доступ до комерційної таємниці*; попередження ситуацій передчасного розкриття секретів виробництва при проведенні *переговорів щодо укладання ліцензійної угоди*. *Due Diligence ІВ* – це дослідження стану компанії при прийнятті рішень щодо інвестування, злиття, поглинання; збирання та аналіз інформації щодо прав ІВ певної фірми з метою оцінювання можливих *ризиків* при їх придбанні та подальшому використанні (*приміром*, після купівлі компанії та початку виробничої діяльності неухважний покупець може виявити, що ключові технології не знаходяться на балансі придбаного підприємства, належать іншим

особам, а без цих технологій виробництво не має сенсу, ліцензійна ж угода пропонується на вкрай не вигідних умовах). Поширеним способом зловживання правами ІВ є реєстрація ТМ для подальшого створення перешкод колишнім партнерам, конкурентам чи недальновидним підприємцям, що *не зареєстрували свою ТМ*. Часто такі «правоволодільці» самі ТМ не застосовують, але компенсацію за використання іншими особами через суд вимагають. Тому важливо перевіряти, чи не зареєстрована схожа до змішування ТМ, зважати на вимогу використання ТМ. Для мінімізації ризиків порушення прав третіх осіб спочатку здійснюється *пошук* (щодо ТМ, патентний) – дослідження з метою виявлення існуючих аналогів об'єкта, з'ясування його новизни, попередження ризиків визнання прав недійсними. Юридичні фірми, рекламуючи свої послуги, можуть пропонувати одночасно забезпечення клієнта, наразі використання його ТМ іншими та допомогу щодо пошуку способів отримання ТМ конкурентів – виникає дисонанс із соціальною ефективністю.

Важливим для економічної ефективності власника інтелектуального продукту є визначення обсягу захисту ІВ, для чого необхідна обізнаність щодо *патентних технологій*. Патент в Україні може видаватись на винахід (заявка проходить експертизу по суті), корисну модель та промисловий зразок (формальна експертиза). Сучасні патентні технології утворюють потужний інструментарій для формування схем ОЗПВ, *сумнівних з позицій соціальної ефективності*: парасольковий патент; що блокує; що дезорієнтує та ін. *Парасольковий* патент призначений для охоплення патентним захистом усіх можливих варіантів, модифікацій, перспективних напрямів удосконалення інтелектуального продукту. Є основою для отримання вторинних патентів (уможливлюють не виправдане подовження терміну дії виключних прав). «Перевага», на думку фахівців у сфері ІВ, полягає в можливості створення патенту на власний винахід у такий спосіб, щоб його неможливо було обійти конкурентам [9]. Отже, створюються *перешкоди для виконання системою ОЗПВ однієї із найважливіших функцій* – стимулювання розвитку на основі доступу суспільства до існуючих розробок. Захиститись від парасолькового патенту юридичні фірми пропонують на основі комплексної стратегії (серед елементів: визнання патенту недійсним), водночас визнаючи, що для унеможливлення визнання патенту недійсним підготовку формули винаходу необхідно доручити фахівцю. Тобто пропонуються одночасно і використання технології, і захист від неї. *Блокуючий* патент застосовується для захисту тих областей досліджень (технології), у яких заявник тимчасово не може здійснювати розробки, випускати продукцію, для перешкоджання доступу конкурентів; *дезорієнтуючий* – для приховування справжніх намірів, дезорієнтування щодо власних розробок. Технології обходу розкриття секретів при формуванні заявки на

винахід – окремий напрям інтелектуальної праці юристів у сфері ІВ, що напевне користуватиметься попитом, але *соціальний ефект* буде таким: неефективна монополія, гальмування розвитку, зростання витрат.

Інтелектуальним рейдерством називають захоплення чужої ІВ, що в більшості випадків трапляється з вини самих власників, які нехтують превентивними мірами. Послугами юридичних фірм у сфері ІВ користуються передусім великі компанії, що не є виключно українською специфікою. Так, улітку 2016 р. Відомство з ІВ ЄС оприлюднило звіт «ІВ малого та середнього бізнесу – показники 2016». Виявляється, малі та середні фірми часто відмовляються від ОЗПІВ. Зареєстровані права ІВ мають 40% великих компаній і лише 9% – малих та середніх (!). Причини: не бачать користі (35%), відсутні знання про порядок захисту (13%), *висока вартість процедур* (10%) [10, с. 5]. Схема інтелектуального рейдерства є такою: 1) аналіз потенційних жертв (зазвичай невеликі компанії, що мають сталі позиції на ринку); 2) збирання інформації про ступінь ОЗПІВ, пошук «прогалин»; 3) реєстрування прав на найменш захищені об'єкти, що використовуються компанією, вичікування – і пред'явлення претензій. Надання правової допомоги для попередження подібних ситуацій є важливою нішею для юридичного консалтингу, що уможливило *синергетичне зростання економічної та соціальної ефективності послуг*, сприяння реалізації основних принципів права ІВ. Утім містить і конфліктний потенціал. Наочно демонструє суперечність між економічною та соціальною ефективністю юридичних послуг у сфері ІВ ситуація, що склалася в Україні навколо так званого «патентного тролінгу».

Патентним тролем називають компанію, що купує або реєструє розпливчастий патент (-и), щоб потім подати позов щодо фірм, які запускають у виробництво продукцію, виготовлену з використанням запатентованих елементів, або вимагати укладення ліцензійної угоди на вкрай не вигідних для «жертви» умовах. В Україні ця технологія недобросовісної конкуренції має свою специфіку і ґрунтується на використанні законодавчих норм, що передбачають декларативний принцип (формальна експертиза) отримання патенту на корисну модель («малий винахід») або промисловий зразок (дизайн). Об'єктами патентування є товари, добре відомі і такі, що широко застосовуються. Товар вноситься до Митного реєстру об'єктів ІВ, блокується його ввезення на митну територію України, допоки власник не задовольнить вимоги патентного троля. Прикладами є сумнозвісні патенти на сірники, вішалки та ін. Скасувати подібний патент можна лише через суд, але надалі «троль» реєструє схожий – і все повторюється. Патентні тролі розраховують на раціональність «жертви»: їй дешевше сплатити, аніж судитись і нести втрати через блокування випуску продукції, простій на кордоні, невиконання зобов'язань

перед контрагентами, репутаційні втрати, судові витрати тощо. Для реалізації схеми можуть залучатись і треті особи, що підштовхують виробників до певних дій (угод), які будуть кваліфікуватись як порушення прав ІВ «троля» [11]. Поради юристів щодо того, як діяти у подібних ситуаціях, зводяться до такого. По-перше, з'ясувати, чи дійсно компанія порушує права третіх осіб, замовити експертизу на відповідність критеріям охорони, подати позов про визнання патенту троля недійсним. Але це потребує часу (0,5–1,5 року). По-друге, спробувати довести, що компанія самостійно, до подання «тролем» заявки, почала використовувати виріб. Це дозволить продовжити виготовлення продукції і не порушувати права «патентовласника». Утім «троль» може зареєструвати новий патент, змінивши незначну деталь. Тому найефективнішим способом забезпечення вважається *отримання компанією аналогічних патентів* (першою запатентувати все, що потрібно для діяльності). Наслідки такого вимушено-захисного патентування продемонструємо на прикладі [12]. ТОВ «ЮнікФарма» запатентувало скляний флакончик для ліків і гумову пробку, якою флакон закупорюється (відома продукція, широко застосовується вітчизняними фармацевтичними компаніями). Обидва вироби імпортуються, тому відомості було внесено до Митного реєстру об'єктів ІВ. Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод (БХФЗ) намагався використовувати для фасування антибіотиків флакони вітчизняного виробництва, але вони розчавлювалися при закупорюванні, тож продукцію завод придбав у європейського виробника. Вантаж із Австрії було зупинено на кордоні (адже порушуються права ІВ). Відтак БХФЗ мав звертатись за дозволом до ЮнікФарма. Варіант судового оскарження і вимоги скасування патенту означав мінімум півроку простою компанії. Тож, БХФЗ обрав шлях *попереджувального патентування іншої* потрібної для виробництва ліків продукції (що не є новою), отримавши патент на маленькі флакони, що імпортуються. Результатом таких дій є зростання трансакційних витрат виробників, підвищення цін на оригінальну продукцію. Відтак створюються умови для поширення контрафакту, що спричиняє зростання витрат на забезпечення ІВ – формується інституційна пастка. З одного боку, діючи в інтересах клієнта, юрист має порадити *варіант забезпечення, кращий за критерієм економічної ефективності*; зростає попит на юридичні послуги, що сприяє підвищенню економічної ефективності діяльності юридичних фірм. З іншого – про соціальну ефективність таких схем не йдеться. Крім того, «трольні» патенти реєструють теж юристи (так, заявку на патентування QR-коду як способу подання інформації у 2015 р. подав професійний патентний повірений [13]). Суди зазвичай відмовляють у відшкодуванні збитків при визнанні подібного патенту недійсним (адже правові норми не порушуються): потрібно довести недобросовісність дій

«правовласника» (приміром, повторне реєстрування такого ж патенту). Низка невідкладних законодавчих новацій здатна нейтралізувати означені ризики. Зокрема, у 2015 р. представлено законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони промислових зразків», що передбачає: більш жорсткі вимоги щодо умов надання патентної охорони (визнання патентного зразка новим); електронну публікацію заявки після формальної експертизи для уможливлення протягом двох місяців подання *застереження* щодо реєстрації патенту; запровадження норми щодо відшкодування збитків, наразі встановлення судом недобросовісності заявника [14]. Описана ситуація, на жаль, відповідає загальносвітовим трендам трансформації системи ОЗПВ. Так, після того як тайванська компанія Creative оформила заявку на портативний музичний пристрій за кілька місяців до початку випуску iPod компанією Apple, через що Apple сплатила 100 млн дол. для врегулювання патентного спору, С. Джобс наказав надалі патентувати «все підряд» [4, с. 35].

Кіберсквоттингом називають реєстрацію найменувань доменів, що збігаються із засобами індивідуалізації або подібні до них, з наступним недобросовісним використанням для перепродажу власникам відповідних ТМ, отримання прибутку від паразитування на гудвілі або ТМ, що належить іншій особі. Так, близько трьох років Google судився з ТОВ «Гоу огле», що зареєструвало домен google.ua. Компанії-жертви з *міркувань економічної ефективності* віддають перевагу виплаті «відступних» (суди – не лише дорожчий спосіб відновлення порушених прав, а й такий, що може завдати шкоду репутації). Поширеним способом убезпечення від кіберсквоттингу є такий: легальний власник ТМ у *превентивних цілях реєструє всі* доменні імена – близькі, співзвучні, схожі за змістом із його власним. Наслідком є знов-таки зростання витрат, що будуть перекладені на споживача продукції, створюючи мотивацію для контрафакту і т. д.

Значною мірою описані негативні процеси є похідними від ефективності права ІВ у країні (адже бізнес порівнюють із водою, що набуває форми посуду, в якому знаходиться). Передбачена Угодою про асоціацію з ЄС гармонізація національного законодавства у сфері ІВ з європейським, за оцінками вчених [3; 4, с. 31, 33, 34], містить низку ризиків для національної економіки, пов'язаних із посиленням режиму охорони інноваційних об'єктів (додаткові механізми захисту, подовження термінів охорони ІВ). Надання *додаткового охоронного сертифіката* для продукції, призначеної для захисту здоров'я та рослин, означає подовження терміну патентного захисту та ризики погіршення доступу до ліків. *Режим ексклюзивності даних* (заборона посилання на реєстраційне досьє оригінатора під час державної реєстрації генеричного лікарського засобу, що містить ту ж діючу речовину) забезпечує монополію

брендовим компаніям понад терміни правової охорони патентом і т. д. Законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо захисту авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет» передбачає зобов'язання операторів та провайдерів телекомунікацій надавати інформацію про порушника, блокувати контент без рішення суду, лише на підставі заяви. Новації оцінюються як такі, що суперечать законодавству про захист персональних даних, створюють ризики порушення прав на доступ до інформації та ін. Відтак, можна прогнозувати зростання попиту на юридичні послуги у сфері ІВ. Водночас уже на стадії прийняття правових норм закладаються ризики суперечності між економічною та соціальною ефективністю.

Висновки. З одного боку, юридичні послуги у сфері ІВ уможливають підвищення економічної та соціальної ефективності, з іншого – здатні спричинити суперечність між ними. Юридичні фірми мають застосовувати потенціал правових норм для захисту інтересів клієнтів, допомагати «прилаштуватися» до реалій інституційного середовища, але існують ризики порушення балансу інтересів заради економічної ефективності окремих суб'єктів. Мотивація юристів як суб'єктів пропозиції за умов загострення конкурентної боротьби спричиняє пріоритет економічної ефективності, що створює ризики використання притаманної ринку асиметрії інформації для надання послуг, які суперечать соціальній ефективності. *Репутація* для юридичних фірм, на наш погляд, є потужним стримуючим чинником щодо таких дій. Утім існуючі деформації інституційного середовища можуть змушувати сумлінних учасників ринку віддавати перевагу механізмам захисту, що мінімізують ризики/витрати. Результатом є зростання трансакційних витрат виробників інноваційної (і не лише!) продукції, що закладається в ціну, стимулює поширення контрафакту, несприйняття прав ІВ суспільством, зростання витрат на ОЗПВ – тобто формується інституційна пастка, відбувається розширене відтворення неефективних з позиції інтересів суспільства відносин. Потенціал нейтралізації ризиків суперечностей між економічною та соціальною ефективністю юридичних послуг у сфері ІВ убачається за такими напрямками: 1) активна участь юристів – представників ринку відповідних послуг у розробці правових норм, спрямованих на попередження виникнення ситуацій, подібних до «патентного тролінгу», у формуванні моделі ОЗПВ з позицій національних інтересів, дотримання принципів права ІВ, адже низку проблем можна розв'язати лише через застосування *правових інструментів* державного регулювання; 2) поширення послуг комплексного захисту інтелектуального продукту (попередження конфліктних ситуацій; для юридичної фірми означає можливість розвитку нових практик); 3) репутація, етичні норми як стримуючий чинник. За даними Американської асоціації юристів, представники цієї професії мають підвищений рівень депресії (у 3,6 разу вище за се-

редній), тривоги, суїцидальних схильностей (4-те місце у списку професій), розвитку залежностей (28% проти середніх для США 10%). Передусім це стосується юристів, чий професійний стаж становить більше 25 років, серед причин називають те, що професія більше стала схожа на бізнес, аніж ремесло, змушує здійснювати вчинки, які йдуть врозріз із етикою та мораллю [15].

Існує чимало ніш для юридичних практик у сфері ІВ, які здатні сприяти синергетичному зростанню економічної та соціальної ефективності внаслідок реалізації основних функцій системою ОЗППВ, здійснюючи внесок у формування правової економіки, але існують і потенціал конфлікту, ризики вродження системи, потрапляння до «інституційної пастки». Реалізація чи нейтралізація ризиків залежить передусім від характеру і темпів законодавчих змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Огляд ринку юридичних послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kluuar.com.ua/2016/03/31.
2. Кузьмук В. Тенденції сьогодення на ринку юридичних послуг [Електронний ресурс] / В. Кузьмук // Юрид. газ. – 2015. – 15 квіт. – Режим доступу: www.yur-gazeta.com.
3. Олефір А. Правове регулювання інтелектуальної власності й інноваційних відносин в Угоді про Асоціацію України та ЄС / А. Олефір // Теорія та практика інтелект. власності. – 2014. – № 6. – С. 94–108.
4. Олефір А. Обмеження сфери патентної охорони як засіб відновлення конкурентоспроможності фармацевтичної промисловості. Ч. 2 / А. Олефір // Теорія і практика інтелект. власності. – 2016. – № 2. – С. 28–40.
5. Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки / О. С. Марченко // Економ. теорія та право. – 2016. – № 2 (25). – С. 57–67.
6. Алексеева Д. А. Интеллектуальная собственность и общественное развитие: проблемы эффективности и справедливости [Електронний ресурс] / Д. А. Алексеева // Вопр. философии. – 2015. – № 3. – С. 63–72. – Режим доступу: <http://www.vphil.ru>.
7. Еннан Р. Загальні засади правового регулювання інтелектуальної, творчої діяльності / Р. Еннан // Теорія і практика інтелект. власності. – 2015. – № 6. – С. 10–23.
8. Рогожина О. Интеллектуальное рабство [Електронний ресурс] / О. Рогожина // Эксперт. – 2014. – № 22. – Режим доступу: www.expert.ru.
9. Ортынская М. Зонтичный патент – защита от конкурентов или стратегия блокирования патента? [Електронний ресурс] / М. Ортынская. – Режим доступу: www.ipstyle.ua.
10. Костенко І. Интеллектуальна власність очима малого та середнього бізнесу Європейського Союзу / І. Костенко, О. Теньова // Інтелект. власність. – 2016. – № 6. – С. 4–7.

11. Правова позиція: Зловживання правом інтелектуальної власності (патентний тролінг) [Електронний ресурс] // Укр. право. – Режим доступу: www.ukrainepravo.com/scientific-thought.
12. Левицька С. Патентні тролі присвоюють чужі винаходи, використовуючи... патентне право [Електронний ресурс] / С. Левицька. – Режим доступу: www.ua.racurs.ua.
13. Патентний тролінг добре прижився в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.legalalliance.com.ua>.
14. Алексеєв І. Парламент підготував санкції для любителів патентувати вішалки, сірники, дверні ручки [Електронний ресурс] / І. Алексеєв // Закон і бізнес. – 2015. – Режим доступу: www.zib.com.ua.
15. Кондратьєва И. Алкоголь, наркотики, суицид и другие особенности профессии юриста [Електронний ресурс] / И. Кондратьєва. – Режим доступу: pravo.ru/story/view/116465/.

REFERENCES

1. Ohliad rynku yurydychnykh posluh v Ukraini. Retrieved from: www.kuliar.com.ua/2016/03/31.
2. Kuzmuk V. (2015). Tendentsii sohodennia na rynku yurydychnykh posluh/ Yurydychna hazeta. 15 kvitnia. Retrieved from: www.yur-gazeta.com.
3. Olefir A. (2014). Pravove rehuliuвання intelektualnoi vlasnosti y innovatsiinykh vidnosyn v Uhodi pro Asotsiatsiiu Ukrainy ta YeS. Teoriia ta praktyka intelektualnoi vlasnosti. 6.
4. Olefir A. (2016). Obmezhennia sfery patentnoi okhorony yak zasib vidnovlennia konkurentospromozhnosti farmatsevtychnoi promyslovosti. (Ch. 2). Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti. 2.
5. Marchenko O. S. (2016). Destruktsii natsionalnogo rynku yurydychnykh posluh: zmist ta naslidky dlia formuvannia pravovoi ekonomiky. Ekonomichna teoriia ta pravo. 2 (25).
6. Alekseeva D. A. (2015). Intellektualnaya sobstvennost i obschestvennoe razvitie: problemyi effektivnosti i spravedlivosti. Voprosy filosofii. 3. Retrieved from: <http://www.vphil.ru>.
7. Ennan R. (2015). Zahalni zasady pravovoho rehuliuвання intelektualnoi, tvorchoi diialnosti. Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti. 6.
8. Rogozhina O. (2014). Intellektualnoe rabstvo. Ekspert. 22. Retrieved from: www.expert.ru.
9. Ortyinskaya M. Zontichnyi patent – zaschita ot konkurentov ili strategiya blokirovaniya patenta? Retrieved from: www.ipstyle.ua.
10. Kostenko I., Tenova O. (2016). Intellektualna vlasnist ochyma maloho ta serednogo biznesu Yevropeiskoho Soiuzu. Intellektualna vlasnist. 6.
11. Pravova pozytsiia: Zlovzhyvannia pravom intelektualnoi vlasnosti (patentnyi trolinh). Ukrainske pravo. Retrieved from: www.ukrainepravo.com/scientific-thought.
12. Levyska S. Patentni troli prysvoiuuiut chuzhi vynakhody, vykorystovuiuchy...patentne pravo. Retrieved from: www.ua.racurs.ua.
13. Patentnyi trolinh dobre pryzhyvsia v Ukraini. Retrieved from: <https://www.legalalliance.com.ua>.

14. Aleksiev I. (2015). Parlament pidhotuvav sanktsii dlia liubyteliv patentuvaty vishalky, sirnyky, dverni ruchky. Zakon i biznes. Retrieved from: www.zib.com.ua.
15. Kondrateva I. Alkogol, narkotiki, suitsid i drugie osobennosti professii yurista. Retrieved from: pravo.ru/story/view/116465.

Стаття надійшла до редакції 09.09.2016.

Е. Н. ЛЕВКОВЕЦ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

Сформулирована проблема противоречия между экономической и социальной эффективностью юридических услуг в сфере интеллектуальной собственности (ИС). Классифицированы основные группы (виды) юридических услуг в сфере интеллектуальной собственности, идентифицированы особенности современных технологий обеспечения безопасности. Исходя из целей, принципов системы охраны и защиты прав ИС как социальной технологии, правового института, с учетом специфики функционирования юридической фирмы как субъекта предпринимательской деятельности, особенностей отношений в сфере ИС продемонстрирован конфликтный потенциал экономической и социальной эффективности юридических услуг. Осуществлена оценка последствий для формирования правовой экономики. Определены направления нейтрализации указанных рисков.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, юридический консалтинг, экономическая и социальная эффективность, противоречие, баланс интересов.

O. M. LEVKOVETS

Ph.D., associate professor, associate professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**LEGAL SERVICES OF INTELLECTUAL PROPERTY:
ECONOMIC AND SOCIAL EFFICIENCY**

Problem setting. Contradictions between the economic and social efficiency of legal services in the field of intellectual property (IP) can lead the risk of creation of «institutional traps» in the process of a national model of protection and enforcement of IP rights (PEIPR).

Recent research and publication analysis. The potential and risks of the application of some legal mechanisms for the formation of a national system PEIPR are considered in the works of O. Kashyntsevoyi, G. Androshchuka, A. Olefira, the specifics of legal consulting is studied by O. S. Marchenko.

Paper objective. The article's purpose is to identify the risk of contradictions between the economic and social efficiency of legal services in the field of IP, consequences for the national economy.

Paper main body. The balance of public (society) and private interests (rightholders) is a basic principle of IP rights. Among the principles of operation of the law firm the main is priority of the client's interests under the law. Economic efficiency of legal services in IP manifested through growth rate of profit law firm and its clients. Social efficiency turns out because of how this area of legal consulting contributes to level of satisfaction of needs for society, creating a basis for guaranteeing fundamental human rights, etc. Services of law firms in IP can be classified as follows: «standard» (trade mark registration, submission of application for obtaining a patent); transactional (agreements, commercialization of IP); development of a strategy of complex protection of a business or project; protection of IP rights and suppression of infringements. It makes it possible to increase the synergy of economic and social efficiency with implementing the contribution to the formation of the legal economy.

The contradiction between economic and social effectiveness can be manifest as a result of: the use of modern patent technology of security; priority of economic efficiency at the decision situations like «patent trolling» or cybersquatting; bending motivation of lawyers as subject offer.

Effects are: increase of transaction costs, higher prices for products, conditions for the spread of counterfeit, further increasing costs for securing IP. Institutional trap is formed; innovative activity is directed in destructive direction.

Conclusion of the research. There are a lot of niches for the legal practices in IP, which will be contribute of synergetic growth of economic and social efficiency as a result of implementation of the basic functions of the system PEIPR, but there are risks manifestation of contradictions.

Directions of neutralization risks are: 1) active participation of lawyers in draft amendments to the legislation in the field of IP; 2) distribution services for comprehensive protection of intellectual products; 3) reputation, ethics as a deterrent. Implementation or neutralization risks are dependent above all on the nature and pace of legislative changes.

Short Abstract for an article

Abstract. The problem of the contradictions of economic and social efficiency of legal services in IP is formulated. The main groups (types) of legal services in IP are classified; peculiarities of modern securing technology are identified. Conflict potential economic and social efficiency of legal services is demonstrated on the bases of goals, principles of the system PEIPR as a social technology, legal institution, considering specific function the law firm as a business entity, the characteristics of relations in the field of IP. The rating of consequences for the formation of the legal economy is implemented. The ways of neutralizing the aforementioned risks are defined.

Key words: intellectual property, legal consulting, economic and social efficiency, contradiction, balance of interests.

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

UDCC 346.22:332.021

D. V. ZADYKHAYLO

Doctor of Sciences (Law), Professor,
Head of the Economic Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Kharkiv
hoslaw@nulu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-7612-7639



ECONOMIC POWER AS A KEY OBJECT OF REFORMATION OF ECONOMIC RELATIONS (LEGAL IDENTIFICATION MATTERS)

The problem of phenomenology of economic power, the systematization of its subjects and the distribution as the key concept of interaction between government and business entities are disclosed. The necessity of formation of a range of types of subjects of economic power, which are connected by a system of economic and legal relations are justified. It has been proved that the configuration of the distribution of economic power in the national economy will determine imbalances and dysfunction in the national economic mechanism.

Key words: economic power, economic concentration, economic organization, holding company, the distribution of economic power.

Problem setting. Ukraine celebrated the 25th anniversary of its independence under complicated political conditions. Its national economy is one of the sources of optimism regarding the Ukrainian state vitality. The Ukrainian economy is integrated into the global economic system. At the same time, certain parameters of own competitiveness are peculiar to the Ukrainian economy. It is worth acknowl-

edging that effectiveness of the domestic economic mechanism causes very many cautions. They include parameters of the grey economy, oligarchization, corruptive dysfunction of the government apparatus, all the system of organizational and economic relations, raiding, offshorization, brutal manifestations of monopolization and anticompetitive concerted actions, usage of the repressive law enforcement resource of the government to stop the activity of rivals, etc.

All the current social and economic reforms, particularly deregulation, energetic independence, fighting against corruption, and even deoligarchization, do not take into account existence of an economic power phenomenon and a particular formula of balancing between its bearers in the very system of economic relations. Consequently, the question arises of whether it is possible to provide high efficiency of implementation of the mentioned reforms. Legal measures of implementation of the reforms do not tend to radical influence key social and economic factors – relations of emergence, forms of existence and transformations of the economic power, topography of its division within the national and the global economic systems.

Recent research and publication analysis. Problematics of economic power is insufficiently considered in its subject context. Simultaneously, cratology as the science of power, have been researched in scientific papers of V. V. Zheltov (2008), V. F. Khalipov (2002), V. H. Lediaiev (2012), Ye. Veiner (2012), F. I. Shamkhalov (2005).

The mentioned authors consider economic power from the standpoint of power relations mainly superficially. They mainly focus on political power.

Paper objective. The main purpose of this article consists in indication of phenomenology of the very category of economic power, indication of its close relation with economic and legal categories such as economic competition, economic concentration, relation of control and subordination, holding relations, etc.

Paper main body. It is worth acknowledging that all members of economic relations influence each other. Abstracting from its conceptual and power characteristics, the author may assert that, firstly, such influence stipulates final configuration of contractual terms. By the way, factually all the phases of economic system functioning, including production, exchange, distribution, and consumption, are conducted owing to coordination of these terms. At the same time, the influence that arises at the level of microeconomic relations and does not result in the change of parameters of the balance of the whole market remains within a system of coordinates of a limited counteragent number. Contractual legal regulation, which is outlined in the Civil and the Economic Code of Ukraine, comprehensively stipulates this influence. In a particular phase, the increase of concentration of economic influence properties at the expense of various economic and legal factors leads to

transformation of the powerless and dispositive economic influence into the economic influence, which is characterized by features of economic power. These features arise in relations with counteragents and owing to a total influence on economic system functioning and behavior of macroeconomic processes, et al.

Economic relation subjects presenting different segments of the economic system can be economic power bearers. Some of them, as a state, are economic power subjects from its sovereign nature. The others can assume properties of such power in the face of the law as well as in accordance with its requirements. For instance, a powerful and consolidated union movement can really influence conditions of employment at a legal entity within the country, using direct influence instruments as well as an own influence on the government through its law-making authorities in the range of democratic processes. Market power of consumers aimed at motivation of a large number of business entities (producers of goods and services) can be formed analogically. However, concentration of capital by business entities, which occurs in the face of current legislation on protection of economic competition or without direct violation of its requirements, is the most indicative type of acquirement of economic power in order to use it for gaining macroeconomic advantages in relations with counteragents and public bodies.

Owners of economic assets being essential for using in the process of economic activity can also be bearers of economic power. These bearers can be presented by owners of natural resources, financial capital, and intellectual property embodied in innovative products, which are of considerable social and economic importance. Owners of technical infrastructure (railways, seaports, bridges, pipelines, storages of specific goods, etc.) can acquire certain properties of economic power.

It is worth mentioning that any public power assumes political importance and correspondingly requires legal regulation. Implementation of public power (government, political, economic, informational, spiritual, etc.) gathers especially important configurations of social interests. Therefore, legal regulation of relations of the non-power economic influence, which arise between business entities on dispositive principles, occurs according to the same legal scenario (legal regimes). If there are centers of private macroeconomic power in the very same segment of economic and production relations, a paradigm for their legal regulation should principally differ from the previous one.

Economic power is an independent basic type of social power, which arises and exists within an economic system in relations between its subjects. A volition influence on economic behavior of other subjects and the practice of functioning of economic institutes being peculiar in nature, content, and intensity is inherent to the economic system subjects. This influence is made in order to use inherent ad-

vantages for providing own interests. It is worth mentioning that economic power and its properties are closely related to functional nature of its bearers and their role in the economic system. Thus, it is expedient to indicate private and public economic power. At the macroeconomic level, their phenomenology assumes peculiar importance.

In this sense private economic power is a kind of public economic power, which exists in economic systems of a market type between autonomous subjects on «demand – supply» coordinates, where a power bearer uses its dominative position for establishment of a market balance configuration, which enables to fulfill own interests and override economic behavior and interests of counteragents. A macroeconomic level of implementation is an inherent feature of economic power. Interests of business entities in corresponding markets as well as local communities, consumers, employees, the government, and the people of Ukraine are maximally disturbed at this level.

The private macroeconomic power can be defined as a type of public economic power existing at the macroeconomic level of functioning of a market economic system. It arises due to consolidation of economic assets on the basis of a mechanism of control and subordination in a determined organizational and legal form, which enable to significantly influence economic behavior of counteragents, other types of business entities, and a state of macroeconomic conjuncture of a market in order to implement an own strategy of development. The sphere of the private economic power application forms a conditional sub-system in the national economic system. Taking into consideration the difference and «dislocation» of corresponding subjects, power relations can be divided into the following groups of typical spheres of power spreading: a) between business entities; b) between business entities and owners of asset involved in the property basis of a business and a production process; c) between business entities and different groups of employees; d) between business entities and consumers of goods and services.

The public power and, particularly, the government macroeconomic power are two of the most important and multi-functional poles of economic power application. It can be defined as a type of economic power, which arises at the macroeconomic level of functioning of economic system, which is based on government implementation of own sovereign rights regarding: a) establishment of normative and legal support of economic relations; b) government regulation of relations in the economic sphere; c) functioning of a fiscal system and purposes of budget expenses; d) a procedure of usage and disposition of economic assets possessed by the government; e) announcement of privatization and nationalization of integral property complexes; f) establishment of relations of public-private partnership with subjects of the private macroeconomic power.

The government macroeconomic power is spread with the use of methods of the imperative influence on behavior of other economic subjects in order to achieve goals of an own economic policy and providing public interests in the economic sphere.

Since this typology enables to form a specific scheme of economic power topography in the range of the national economic system, the mentioned types of economic power is of considerable instrumental importance. Finally, the very division of conditionally general economic power between the main types of economic system types determines its macroeconomic balance. The government plays the role of corrector in this problem under market economy conditions, even in a case of giving extraordinary regulatory authorities. If there is the unbalance in favor of a particular type of economic power in an economic system, economic development of the country will be distorted. In this sense, a mechanism of government macroeconomic regulation measures is a factor of the second order in a problem of providing harmonic and perspective economic development. Nevertheless, considering typography of such economic power division, there is a need to take into account its determined types as well as other criteria of national economy segmentation.

Important segments of aggregated economic power division may include the following spheres: a) small, medium-sized, large, and oligarchic businesses; b) national and foreign capital; c) public and non-public sectors of the national economy; d) natural monopolies and competitive markets.

According to a power division criterion, types of power, which participate in balancing the economic system, are divided into: a) resource and raw materials; b) fuel and energetic power; c) power of private finances; d) infrastructure power, etc.

Thus, economic power division can be defined as one of the most important functions of the government in the economic sphere. It consists in providing economic diversity, economic competitiveness, economic democracy, and country sovereignty, which is implemented with the use of economic policy measures in order to establish the appropriate balance between the main bearers of public and private, aggregated and sole economic power in the most important segments of the national economic system. The balance should result in attainment of intersystem topography of economic powers. In this topography, economic powers will interact in a regime of restraints and counterbalances.

The regime of restraints and counterbalances between economic power subjects can be established only as a consequence of formation of a corresponding model and a mechanism. Such formation process encompasses division of such powers into separate segments and stages and establishment of the balance between them, which include destroying domination of any power in the system scope. It is worth

mentioning that the current world system of international relations is still based on principles of country sovereignty. It is a good tendency. However, under conditions of globalization and victorious expansion of principles for market organizing the economic life, providing national economic sovereignty being a guarantee of real country sovereignty is a very complicated affair. Under conditions of national economy openness for investing, private ownership for capital goods leads to erosion of the mentioned social and economic as well as political and juridical properties. Therefore, establishment of economic power concentration scopes for all types of its subjects and the regime of restraints and counterbalances in interaction between them are instruments for protection of national economic sovereignty under conditions of the free flow of foreign investments and formation of own oligarchic holding groups. This is the only way to provide a basic social and political property of a sovereign country – economic democracy. (Unfortunately, the current Constitution of Ukraine does not contain the mentioned category).

Economic democracy is an essential component of democracy, which exists in the form of peculiar, permanent, direct, or indirect participation of the people of Ukraine, its territorial communities and citizens in the national economic system. Such participation consists in practical implementation of a diversified complex of appropriate economic rights. Taking into account conceptual and valuable features of such participation, it is determinant for national economy functioning and sufficient for providing social and individual economic safety and development. A government provides economic democracy at the expense of pursuing a policy of maintenance of the necessary balance and division of economic power and, as a result, establishment of an economic democracy regime in a country and a society.

Thus, a system of public power division, which is directly concerned with economic relations, should be the sufficiently developed hierarchic structure, which includes the following levels: a) division between political, economic, and information types of public power; b) division of economic power within an economic system: (I) division between public and private economic powers; (II) division between private macroeconomic powers; (III) division between aggregated macroeconomic powers of groups of economic entities in an intersegment dimension of the national economy.

Providing economic democracy requires the Ukrainian citizens and the people of Ukraine to possess an aggregated «control packet» in all the types of economic power, which encompass market power exercised by organized consumers of goods and services, market power of natural resource owners, market power exercised by consolidated employees, market power of investment potential of citizen savings, power arising from aggregated possession of real assets and corporate rights regarding business entities or from other forms of economic rights implementation.

Economic democracy should obtain an integral legal mechanism of diagnostics and prognostication of its state and properties. In this sense, it is important to develop corresponding legal mechanisms for each block of economic rights of the people of Ukraine, local communities, and personally each citizen of Ukraine. Correspondingly, social and political diagnostics should be conducted according to specially developed legal and economic indicators for each block of economic rights, which jointly characterize the national economic democracy.

Thus, diagnostics of the national economic democracy should include measurements of aggregated and segmented economic power, which is belonged to the people of Ukraine in the context of the following blocks of implementation of their economic rights:

- labor rights, through determination of optimal employment terms, including a guaranteed salary amount and opportunities of professional level improvement, through government conducting to formation of an independent all-Ukrainian union movement and providing necessary guarantees of protection for its leaders and activists. The government should also stimulate formation of new vacancies, taking into account problems of Ukrainian labor migrants repatriation;

- consumer rights, through transformation of organizationally differentiated consumers into a consolidated influential force endowed by resources and supported by science and methodical instruments. A government purpose is to support formation of corresponding organizations, systems of their interaction, particularly information, and legal forms of interaction of consumer organizations and controlling and law enforcement bodies;

- rights to entrepreneurship, which is provided by the government through pursuing an appropriate policy on development and government support of small and medium-sized businesses and pursuing a consistent regulatory policy. It is important to create a system of optimal criteria for determination of the aggregated economic weight of small and medium-sized businesses and legal measures of the government influence on its development. A matter of pursuing a government policy on the internal market increase assumes especial importance. Guarantees of impossibility of confiscation taxation play the important role in the system of legal relations of the government and sectors of small and medium-sized businesses;

- property rights to objects being the capital basis of the business activity. This matter concerns formation of effective legal forms of usage of corresponding objects, including in own or in other's business activity. Property rights can be used by any means on condition that they mediate inclusion of corresponding objects in the economic activity. Directions of property rights usage can include foundation of a private company and providing it with necessary assets, renting out assets,

other contractual liabilities, accumulation of banking monetary deposits, purchasing securities issued by the government, etc. A common feature of the mentioned forms of using property rights to capital objects of citizens are an opportunity to exercise these right individually and a need of government guarantees regarding minimization of their riskiness. Such guarantees should encompass guarantees of protection from confiscation inflation of the national monetary unit, guarantees of returning banking deposits, and guarantees of obligations of the government as an issuer of bonds and other securities;

– rights of ownership for capital objects, objects used for purchasing of corporate rights regarding business entities (a corporate type of companies), purchasing of other capital rights related to investing in business entities. Maximal participation of Ukrainian citizens in economic processes of the mentioned type directly depends on the state of a legal economic mechanism, transparency of investment processes and the active law enforcement role of the government. It is worth mentioning that, according to expert estimation, the citizens of Ukraine jointly keep from 40 to 100 billion of the USA dollars outside banks. Involvement of these funds in the national economy and removing them from «home offshores» depend on transparency, assurance, and consistency of the government policy. Due to formation of a perfect legal mechanism for usage of resources in the applied activity, property rights of the people of Ukraine for natural resources may make the people of Ukraine a direct beneficiary of natural rent. It is important to know that aggregated amounts of resource payment rates should also take into account value of measures regarding reproduction of the environment state and value of innovative developments, which will form alternatives to exhaustible resources in the future. Logics of constitutional and legal fixation of the property right of the people of Ukraine, in contrast to the existing procedure of economic usage of natural resources in favor of certain private persons, requires a mine share possessed by all the Ukrainian citizens to be entered into accounts with a special regime of usage;

– industrial property rights in the process of formation and usage of corresponding objects should become the basis for wide participation of the Ukrainian citizens in creation of innovative products and gaining incomes from investing in the economic activity. The government support of scientific and technical as well as innovative activities of the Ukrainian citizens should become a powerful factor of new economy formation – innovative niche machine building, biotechnologies, and production of new materials, food products, etc.

Thus, permanent monitoring of parameters of the Ukrainian citizen participation through enforcement of each of the mentioned groups of economic rights and aggregated participation, particularly in comparison with a weight of the place in the national economy of large business or foreign capital, including in the sectoral

context, should deliver the government and the society answers regarding reality of economic democracy and tendencies in division of macroeconomic power between public, oligarchic, foreign, and criminal capitals.

A matter of legal organizational institutionalization of a power component of society participation in all the forms of economic power in the society assumes principal importance. It is worth noting that such participation in the structure of public economic power is based on statements of Article 5 of the Constitution of Ukraine, according to which the people are the only bearer of sovereignty and fountain of power in Ukraine. The people exercise power directly and through public and local self-government bodies.

The author thinks that the economic democracy mechanism also should be approved on the constitutional and legal as well as economic and legal levels.

Conclusion of the research. 1. The necessity of determination of a qualification criteria system for economic organizations (economic power subjects) should be acknowledged as a problem of the economic and legal science and the legislation.

2. Development of organizational and legal forms for consolidation of other types of economic power subjects (small business, consumers, owners of rights to industrial property objects, etc.) should be of considerable importance for the economic and legal science.

3. Concepts of the balance of economic power in an economic system, division of economic power in an economic system, and economic democracy require legal institutionalization on the economic and legal level as well as the level of constitutional and legal regulation.

REFERENCES

1. Желтов В. В. Теория власти : учеб. пособие / В. В. Желтов. – М. : Флинта : МПСИ, 2008. – 584 с.
2. Халипов В. Ф. Кратология – наука о власти: концепция / В. Ф. Халипов ; Рос. муниц. акад. – М. : Экономика, 2002. – 367 с.
3. Ледяев В. Г. Социология власти. Теория и опыт эмпирического исследования власти в городских сообществах / В. Г. Ледяев. – М. : Нац. исслед. ун-т «Высш. шк. экономики», 2012. – 472 с.
4. Вейнер Э. Скрытая власть. Как разбогатевшие государства и влиятельные инвесторы контролируют весь мир / Э. Вейнер ; пер. с англ. В. В. Ильина. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. – 336 с.
5. Шамхалов Ф. И. Государство и экономика. Основы взаимодействия / Ф. И. Шамхалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2005. – 727 с.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2016.

Д. В. ЗАДЫХАЙЛО

доктор юридических наук, професор, заведуючий кафедрой хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ОБЪЕКТ
РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
(ВОПРОС ЮРИДИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ)**

В статье поставлена проблема феноменологии экономической власти, систематизации ее субъектов и конфигурации распределения как ключевой концепт взаимодействия государства и субъектов экономических отношений, в первую очередь субъектов хозяйствования. Особой проблемой видится формирование круга типов субъектов экономической власти, которые связаны между собой системой экономических и правовых связей. Поэтому сделан вывод, что именно конфигурация распределения экономической власти в национальном хозяйстве будет определять наличие тех или иных дисбалансов, а затем и дисфункций в национальном хозяйственном механизме.

Ключевые слова: экономическая власть, экономическая концентрация, хозяйственная организация, холдинговая компания, распределение экономической власти.

Д. В. ЗАДИХАЙЛО

доктор юридических наук, професор, завідувач кафедри господарського права Національного юридического університету імені Ярослава Мудрого, Харків

**ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ЯК КЛЮЧОВИЙ ОБ'ЄКТ
РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
(ПИТАННЯ ЮРИДИЧНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ)**

Постановка проблеми. Україна відзначила 25-річчя своєї незалежності у складних політичних умовах. Однак одним із джерел оптимізму щодо життєздатності української держави є її національна економіка, що інтегрована в глобальну економічну систему і має певні параметри власної конкурентоздатності. Разом із тим слід визнати, що ефективність вітчизняного господарського механізму викликає дуже багато застережень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічної влади є доволі нерозкритим науковим питанням у його предметному контексті. Разом із тим кратологія як наука, предметом якої є влада як така, отримала увагу в роботах В. В. Желтова, В. Ф. Халіпова, В. Г. Ледеяса, Е. Вейнера, Ф. І. Шамхалова.

Формулювання цілей. Основна мета цієї статті полягає в з'ясуванні феноменології самої категорії «економічна влада», системної природи її функціонування, виділенні типових суб'єктів економічної влади та їх зв'язку із відповідними категоріями господарського права.

Виклад основного матеріалу. Як уявляється, економічна влада є самостійним базовим типом суспільної влади, що виникає та реалізується в межах економічної системи у відносинах між її суб'єктами, яким властивий особливий за характером, змістом та інтенсивністю вольовий вплив на економічну поведінку інших суб'єктів, на порядок функціонування економічних інститутів з метою використання належних переваг для забезпечення власних інтересів. Слід зазначити, що економічна влада, її властивості тісно «прив'язані» до функціональної природи суб'єктів – її носіїв, їх місця в самій економічній системі.

І якщо в економічній системі створено дисбаланс на користь якогось одного типу економічної влади, то економічний розвиток країни відповідно буде спотвореним. У цьому сенсі механізм засобів державного макроекономічного регулювання є фактором другого порядку в проблемі забезпечення гармонійного та перспективного економічного розвитку країни. Але, кажучи про топографію такого розподілу економічної влади, слід урахувати не тільки визначені її типи, але й інші критерії сегментації національної економіки.

Отже, розподіл економічної влади можна визначити як одну з найважливіших функцій держави в економічній сфері, яка полягає в забезпеченні економічної багатоманітності, економічної конкурентності, економічного народовладдя та суверенітету держави, яка реалізується засобами економічної політики з метою встановлення відповідного балансу між основними носіями публічної та приватної, сукупної та одноосібної економічної влади в усіх найважливіших сегментах національної економічної системи, наслідком чого має стати досягнення такої внутрішньосистемної топографії економічних влад, за якою вони взаємодітимуть у режимі стримувань і противаг.

Режим стримувань і противаг між суб'єктами економічної влади може бути встановленим лише як наслідок створення відповідної моделі та механізму, по-перше, розподілу таких влад на окремі сегменти, шаблі тощо, по-друге, – встановлення балансу між ними, що виключає руйнівне домінування будь-якої з них у масштабі системи.

Висновки. 1. Проблемою господарсько-правової науки та законодавства слід визнати необхідність визначення системи кваліфікаційних критеріїв господарських організацій – суб'єктів економічної влади.

2. Актуальним питанням господарсько-правової науки слід визнати розробку організаційно-правових форм для консолідації інших типів суб'єктів економічної влади – малого бізнесу, споживачів, власників прав на об'єкти промислової власності тощо.

3. Правової інституціоналізації не тільки на господарсько-правовому рівні, але на рівні конституційно-правового регулювання потребують поняття: «баланс економічної влади в економічній системі»; «розподіл економічної влади в економічній системі»; «економічне народовладдя».

Коротка анотація статті

Анотація. У статті поставлено проблему дослідження феноменології економічної влади, систематизації її суб'єктів та визначення конфігурації її розподілу як ключовий концепт взаємодії держави та суб'єктів економічних відносин, у першу чергу суб'єктів господарювання. Для господарських організацій наявність ознак економічної влади може бути пов'язана з певними параметрами економічної концентрації, з домінуючим положенням на ринку певних товарів та послуг, але може кваліфікуватись і без зазначених ознак. Особлива проблема вбачається у формуванні кола типів суб'єктів економічної влади, що пов'язані між собою системою економічних та правових зв'язків. Тому зроблено висновок, що саме конфігурація розподілу економічної влади в національному господарстві буде визначати наявність тих чи інших дисбалансів, а відтак і дисфункцій у національному господарському механізмі.

Ключові слова: економічна влада, економічна концентрація, господарська організація, холдингова компанія, розподіл економічної влади.

UDCC 342.5(477)

D. D. ZADYKHAYLO

PhD (Legal Sciences),
assistant lecturer, Department of Civil, Economic
and Ecology Law of Poltava Law University
Yaroslav Mudryi National Law University
zadykhaylo@gmail.com



**CONSTITUTIONAL AND LEGAL REGULATION
OF ECONOMIC RELATIONS:
SEARCH FOR AN UP-TO-DATE STANDARD**

Criteria the development of a new standard of constitutional-legal support of functioning of economic relations in modern conditions are disclosed. The necessity of their system of institutionalization, a significant improvement of functionality of such legal means as: functions, principles, integrative properties, economic policy, economic security, economic power as the most important factors in the effectiveness of the Basic Law are justified.

Key words: constitutional legal regulation, economic system, constitutional and legal institutionalization, legal means of the constitutional legal regulation.

Problem setting. Accentuation on constitutional and legal changes is a commonly known process, which stimulates a reformation process of public life in Ukraine after the Revolution of Dignity. These changes encompass issues of a judicial reform, transparency of the property status of government officials, and correction of the state governance with distinct division of competences between government bodies and decentralization in relations «central governing bodies – local communities».

Within convergent processes of enrollment of public agreement on an ultimate version of solution of the above-mentioned issues and prompt implementation of the statements, particularly in the text of the Constitution, the issues of economic functioning, constitutional and legal endorsement of the basics of market economy functioning in its national framework are actually out of view.

Indeed, Ukraine faces the Russian Federation aggression, a hybrid war that didn't receive adequate international legal qualification, and draws off forces to organize resistance. Not today, but tomorrow the issues of efficiency of constitutional and legal regulation of economic relations, efficiency of its impact on current economic, agrarian and ecological law, efficiency of the Constitutional Court of Ukraine functioning regarding legal assessment of the content of the above mentioned legislation will certainly arise.

Recent research and publication analysis. It is worth mentioning that constitutional and legal issues of legal support of economic system functioning are disclosed in monographs of L. Y. Kuznetsova (2006), O. V. Skupynskiy (2002), D. V. Zadykhaylo (2014). The role of the state, especially in regulation of economic activity, is considered in papers of I. I. Dakhovaya (2008), V. V. Marchenko (2010), O. V. Sovhyr (2012).

Paper objective. Nevertheless, the issues of methodology of current constitutional and legal standard formation, a matrix of constitutional frameworks of the economic basis of society functioning as an integrative result of a scientific approach have not been thoroughly examined. These facts stipulate the topicality of the paper.

Paper main body. It is worth noting that the issues of improvement of constitutional and legal regulation of economic relations are to be considered in different contexts.

1. Systematization and institutionalization of the above-mentioned norms.

It is absolutely inadmissible for the country, which under historical circumstances transfers from a command to a market economy, to have fragmentary constitutional and legal regulation of economic system.

The author highlights that:

a) Ukraine is not just moves from a command to a market economy. In the process of transition, it has built an oligarchic market economy, the influence of which moves out of an economic area to an area of political and informational relations. This situation requires social and political judgment and target settlement in order to return to the market economy model within current parameters, eliminating neo-feudalistic formations.

Thus, the constitutional and legal mechanism of economic relations regulation must contain the purpose of replacement of the oligarchic economic model as a separate category of business entities. Oligarchic structures, nevertheless, won't spread their influence outside their business area.

b) Constitutional and legal institutionalization of market relations occurs with strict determination of peculiarities – characteristics of the market economy. That is to say, social and market, liberal and market, mixed, and other economies. It is

necessary because of ideological, economic and legal reasons. The Constitution of Ukraine must contain paragraphs that disclose the sense of a market mechanism of the national economy, which reflects in the role of state governance, a legal regime of the factors of production consumption, the volumes of economic rights provided to the entities, etc.

c) Both systematization and institutionalization require to follow certain fullness of constitutional and legal regulation of all core elements of business relations functioning: subjects, objects, property relations, type of economic coordination, rights and guarantees for entrepreneurship and a contractual process, state governance, public and private partnership, competition, economic concentration, etc.

d) systematization is to be stated in the Constitution in the juridical, technical sense as well as in the economic one. The economic system, its structure, character, social designation and peculiarities of functioning become subject to constitutional and legal regulation. This system as a subject of constitutional and legal regulation is a complicated complex of economic relations in the field of production, exchange, distribution and consumption, which operates on the basis and as a result of business activity under conditions of a government mechanism of its coordination between counterparties, the functioning of which is provided through adoption of certain legal norms of the constitutional economic order.

2. System institutionalization of constitutional and legal regulation creates important synergic effect stipulated by legal regulation. It enables to question about provision of certain qualitative macroeconomic features of functioning of both the national economy and the entire economic system. They are the following: anti-crisis resistance, flexibility and the ability to structure transformation, innovations and the ability to shift to technological structures, an ecological emphasis, and a social trend. The above-mentioned features provide competitiveness of the national economy and indicate efficiency of the constitutional economic order and functionality of governing bodies in the economic field.

Under conditions of global economic competition and rapid increase of the public price for competition of the national economy, a request for innovational nature of economic development has become an axiomatic require to the state and functioning of national economic systems. In this context, it is worth mentioning that social and economic imperative of innovational character of economic development requires constitutional and legal level of its provision as social and economic priority, core feature of national economy functioning, specific functions of public officials, functional loads of their competences through provision with demandable and sufficient forms and means of influence on certain social relations, etc.

Therefore, the basic legal means, which must receive constitutional and legal fixation within the competences of the Cabinet of Ministers, are as followed: a «scientific and innovational state policy», «national and local innovational systems», «innovational nature of economic development», a «system of state programs of technological development of national economy», «state support of projects for economic development».

3. Systematic institutionalization enables to form unified state functions for the entire economic mechanism, which will determine nature of its influence on business entities and other participants of economic circulation. They are the following:

- 1) providing national economic safety;
- 2) support and providing the stable constitutional economic order;
- 3) support and providing sustainable economic development through:
 - increase in national economy competitiveness;
 - increase in national economy innovativeness;
 - increase in national economy ecology;
- 4) anti-crisis stabilization of the national economy;
- 5) providing real economic sovereignty of the state and publicity.

4. Systematic institutionalization of regulation of business relations in the Constitution also requires determination of the basic principles of their functioning. It is worth noting that there is a need to apply such instruments to provide ideological factors in the sphere of economic relations, which may remain only declarative, as well as instrumental functionality. In turn, such purpose contemplates consciousness of methodologically important division of such principles into two categories in the process of norm-creating activity. These categories are as follows:

- a) principles of functioning of the economic relations system itself;
- b) principles of legal regulation of economic relations, which, because of their complex nature, should be divided into principles of regulation of «horizontal» (economic and production) relations and «vertical» (organizational and economic) relations.

Fixing such principles in particular hierarchical order for resolving a problem of their legal competition between each other as legal measures is an important goal.

The author highlights functional nature of fixing the principles as a legal measure. They should be unambiguously indicated with reference to a target and types of relations, where should be applied. For instance, the principle of economic diversity indicated in Article 15 of the Constitution of Ukraine should be set apart. In addition, the legislators should detail the most important aspects of its sense. Therefore, economic diversity as a principle of organizing the eco-

conomic life in Ukraine should be manifested through providing the following components:

- diversity of forms of ownership for economic assets, which forms the capital basis for business activity and includes property of the people of Ukraine, public, municipal, private, corporate, cooperative, and other ownership forms;
- diversity of organizational and legal forms of entrepreneurship;
- diversity of economic activity forms: economic and production in the commercial and non-commercial forms; investment; scientific and technical; labor; consumptive and self-providing, et al.;
- diversity of social and economic structures and national economy segments, including small, medium-seize, and large, transnational, foreign, state-owned, cooperative businesses, etc.

The government has to guarantee protection and development of economic diversity, conduct monitoring of its state, and provide, in a case of necessity, government support for its important components as an essential term of resistance and a potential of national economic development.

The proposed expanded definitions of the principles significantly enhance their functional effectiveness concerned with defining current legislation norms and indication of its directivity under conditions of gaps and collisions. These definitions are also important for current law-making activity through establishing conditional corridors of legislative activity.

5. A system and institutionally indicated structural paragraph of the Constitution of Ukraine «Economic System» enables to form an extremely important general category – the constitutional economic order. It is worth mentioning that a category of legal economic order, which is fixed in Article 5 of the Economic Code of Ukraine, is based precisely on a set of constitutional and legal norms being determinative for this order. Obviously, systematization, detailing, and enhancement of functional directivity and effectiveness of corresponding constitutional and legal norms will be a powerful incentive for regulation and development of economic legislation. This assertion can be applied to civil, ecological, financial, and other legislation.

However, it is worth noting that, in accordance with Article 8, norms of the Constitution of Ukraine are norms of direct impact itself. They can directly influence the content of social life regulation.

6. A state as an active participator of constitutional and legal regulation of economic relations needs peculiar attention.

As was previously mentioned, the role of government and its functional obligations should be precisely substantiated in order to adhere to general requirements of Article 19 of the Constitution of Ukraine, which are related to providing consti-

tutional legitimacy, as well as to fix the national version of a market economy type. Under conditions of such market economy type, the government plays the determinative role, depending on scales of so-called state intervention. To achieve this goal, the Constitution of Ukraine has to strictly determine the main elements of competences of all the subjects of organizational and economic authorities, which have gained constitutional and legal status. The author means there is a need of gradual determination of «reasons of activity», «authorities and their scopes», and «ways» of exercising authorities. This assumes especial importance in cases of regulation of government macroeconomic supervision.

It is worth mentioning that a government macroeconomic policy is a common denominator joining various micro- and macroeconomic factors of economic system functioning. The main aspects of its content, processes of formation and pursuing should be indicated in the Constitution of Ukraine.

Relations of public-private partnership should become a separate object of constitutional and legal regulation concerned with an economic system of the society. Under conditions of market or mixed economies, these relations can influence a complicated algorithm of activities of worldwide national and foreign companies. The author thinks that social and economic as well as business and legal relevance of the institution of public and legal partnership should actively increase.

7. Under conditions of a hybrid aggression of Russian Federation against Ukraine, statements on national economic safety fixed in Article 17 of the Constitution of Ukraine, is insufficient. Extraordinary laconicism of the constitutional statement on the national economic safety impedes to establish some or other legal means in order to overcome corresponding threats. Obviously, application of ordinary authorities of the Cabinet of Ministers of Ukraine, the National Bank of Ukraine, the Antitrust Committee of Ukraine, etc. can overcome or eliminate some of the threats. Although a considerable set of threats to economic safety may require application of extraordinary measures on the part of the state, they do not lead to a necessity of introduction of the emergency state of mobilization. The author thinks that the legislators should state the content of Article 17 of the Constitution of Ukraine concerned with economic safety as a separate article. In addition, they should extend this article, supplementing it by definitions of the main means, including application of special legal regimes, which should conduce to overcoming or elimination of corresponding threats.

8. The cratology aspect in the structure of economic relations is the most complicated matter of comprehensive and system institutionalization of the «Economic system» as an object of constitutional and legal regulation. A problem of arising power relations in the economic system can incite to create a new paradigm of our opinion regarding economic system functioning. This phenomenon is con-

cerned with business organizations as well as consumers, owners of production factors, the state, local self-government bodies, et al. The Constitution of Ukraine should achieve the following important goals: formation of mechanisms for distribution and balancing economic power sources in the economic system; prevention of transformation of economic power in political and information power. Nevertheless, this problem is a full deficiency in both conceptual and constitutional senses, which explains the necessity to activate scientific research.

Conclusion of the research. Consequently, it is worth mentioning that there is a need to create a new constitutional and legal standard of economic relations settlement, especially now, when majority of countries join the WTO and other international economic organizations that establish the global economic order. That order is determined by globalization as well as by new phases of technological development of the production basis, changes in the structure of production, exacerbation of global competition, and increasing role of intellectual assets.

These facts require development of a new model of the constitutional and legal framework of economic relations in their systematic and institutionally separate format. The quality of system-building relations, its internal integrative features and possibility to implement the determined functional objectives rather than proper legal fixation of all the elements of such system functioning is of considerable importance.

The new constitutional and legal standard of legal support of economic relations is a prior phase used to rebuild an integral interfiled system of legal frameworks of functioning of the modern national innovational economy.

REFERENCES

1. Кузнецова Л. Ю. Конституционные основы экономического строя современной России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Л. Ю. Кузнецова. – Саратов, 2006. – 18 с.
2. Скупінський О. В. Конституційно-правові засади економічної системи України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / О. В. Скупінський. – Х., 2011. – 3 с.
3. Задихайло Д. В. Економічна влада та концентрація капіталу суб'єктів господарювання (правові аспекти) / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Економ. теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2014. – № 2 (17). – С. 153–163.
4. Дахова І. І. Конституційно-правовий статус уряду в зарубіжних країнах : монографія / І. І. Дахова. – Х. : ФІНН, 2008. – 200 с.
5. Марченко В. В. Конституційно-правовий статус уряду в країнах ЄС (на прикладі Франції, Федеративної Республіки Німеччини, Іспанії) : монографія / В. В. Марченко. – К. : Алерта, 2010. – 216 с.

6. Совгира О. Конституційні засади взаємодії Кабінету Міністрів України та центральних органів виконавчої влади / О. Совгира // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. – 2012. – Вип. 92. – С. 112–115.

Стаття надійшла до редакції 22.09.2016.

Д. Д. ЗАДЫХАЙЛО

кандидат юридических наук, ассистент кафедры гражданского, хозяйственного и экологического права Полтавского юридического института Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ПОИСК СОВРЕМЕННОГО СТАНДАРТА

В статье сделана попытка обоснования ряда критериев развития нового стандарта конституционно-правового обеспечения функционирования экономических отношений в современных условиях. Экономические отношения как объект такого регулирования рассматриваются в системном формате, что обуславливает необходимость их системной институционализации в контексте конституционно-правового регулирования. Внимание акцентировано на необходимости существенного усиления функциональности таких правовых средств, как: функции, принципы, интегративные свойства экономических процессов, а также на вопросах экономической политики, экономической безопасности, экономической власти как важнейших факторах эффективности Основного Закона.

Ключевые слова: конституционно-правовое регулирование, экономическая система, конституционно-правовая институционализация, правовые средства конституционно-правового регулирования.

Д. Д. ЗАДИХАЙЛО

кандидат юридичних наук, асистент кафедри цивільного, господарського та екологічного права Полтавського юридичного інституту Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

КОНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ПОШУК СУЧАСНОГО СТАНДАРТУ

Постановка проблеми. Загальновідомою є акцентуація на конституційно-правових змінах, що мають забезпечити процес реформування суспільного життя в Україні після Революції Гідності. Це питання судової реформи, прозорості майнового

стану державних посадовців, корекції форми державного правління з чітким розподілом компетенції між вищими органами державної влади, а також – децентралізації у сфері відносин центр – територіальні громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конституційно-правові аспекти правового забезпечення функціонування економічної системи розглядались у монографічних роботах Л. Ю. Кузнецової, О. В. Скупінського та Д. В. Задихайла. Роль держави, зокрема і в регулюванні економічної діяльності, була висвітлена в роботах І. І. Дахової, В. В. Марченка, О. В. Совгирі.

Формулювання цілей. Стаття присвячена аналізу методології формування сучасного конституційно-правового стандарту, матриці конституційного забезпечення економічної основи життєдіяльності суспільства як інтегративного результату наукових підходів.

Виклад основного матеріалу. Економічна багатоманітність як принцип організації економічного життя в Україні має виявляти себе через забезпечення державою таких його складових:

- багатоманітності форм власності на економічні активи, що утворюють майнову основу господарювання, і яка включає в себе власність Українського народу, державну, комунальну, приватну, корпоративну, кооперативну та інші форми власності;
- багатоманітності організаційно-правових форм підприємництва;
- багатоманітності форм економічної діяльності: господарсько-виробничої як комерційної, так і некомерційної; інвестиційної; науково-технічної; трудової; споживчо-самозабезпечувальної та ін.;
- багатоманітності укладів та сегментів національної економіки, включаючи малий, середній, великий бізнес, транснаціональний, іноземний, державний, кооперативний тощо.

Важливим завданням Основного Закону є створення механізму для розподілу та балансування джерел економічної влади в економічній системі, а також унеможливлення трансформацій економічної влади у владу політичну та інформаційну.

Висновки. Необхідним є формування нового конституційно-правового стандарту врегулювання економічних відносин з урахуванням входження більшості країн до СОТ та інших міжнародних економічних організацій, що створюють глобальний економічний порядок. Завданням є розбудова нової моделі конституційно-правового забезпечення економічних відносин, по-перше, в їх системному та виокремлено інституційному форматі. Новий конституційно-правовий стандарт нормативного забезпечення економічних відносин є першочерговим етапом розбудови цілісної міжгалузевої системи правового забезпечення функціонування сучасної національної інноваційної економіки.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті зроблено спробу визначити низку правових позицій для розбудови нового стандарту конституційно-правового забезпечення функціонування економічних відносин у сучасних умовах. Економічні відносини як об'єкт такого регулювання розглядаються в системному форматі, що викликає необхідність ставити питання про їх системну інституціоналізацію у змісті конституційно-правового регулювання як такого. Увагу акцентовано також на необхідності суттєвого посилення функціональності таких правових засобів, як: функції, принципи, інтегративні властивості економічних процесів, а також питаннях економічної політики, економічної безпеки, економічної влади як найважливіших чинників ефективності Основного Закону.

Ключові слова: конституційно-правове регулювання, економічна система, конституційно-правова інституціоналізація, правові засоби конституційно-правового регулювання.

UDCC 346.13.(094)

Yu. I. OSTAPENKO

PhD. (Legal Sciences), assistant lecturer of
the Economic Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Kharkiv
julost@rambler.ru
ORCID ID: 0000-0002-4033-5927



MODELLING ORGANIZATIONAL FORMS OF ENTERPRISES AS A TENDENCY OF ECONOMIC LEGISLATION DEVELOPMENT

The concept of economic entity, the legal nature of the types of business entities, their classification, history of their formation are analyzed. Legal configuration of organizational-legal forms of managing certain types of corporate associations are disclosed.

Key words: economic law of Ukraine, legal forms of business organizations, business entities, modeling the organizational-legal forms of business organizations.

Problem setting. Since Ukraine was proclaimed a sovereign, independent, democratic, social, and legal state, a new stage of its development, namely market economy formation, has begun. At this particular time, under conditions of liquidation of the system of directive planning and administrative managing the economy, prices of government regulation, and a privatization process, the authority and population looked forward to automatic functioning, self-governing, and legal support of democratic basics in the economic sphere. They, in turn, became three of reasons of significant miscounts and errors in the government economic policy. Globalization processes, crisis phenomena, expansion of development, and extension of these processes in all the economic sectors, emergence of new economic sectors, and changes of the structure and dynamics of the domestic social and political environments objectively lead to a process of complication of the economic environment structure and economic relations in general as well as emergence of diversity of legal entities, each of which has own unique legal status. Diversity and

variety of organizational and legal forms of business entities complicate and undoubtedly lead to a disturbing situation – the absence of stable legal support of the latter. Such situation encouraged inevitable processes in the national economy, namely a capital concentration process, where integrated business-groups (a so-called «economic elite») take up a monopolistic or leading position in nearly all major industries of the economic system. Thus, the legislative economic policy forms under rigorous supervision of the latter. Legal formation of a new mechanism for economic development includes exactly their interests. Nevertheless, processes of emergence and formation of new or alternative markets is accompanied by a process of the change of business-elite conjuncture. However, this process does not change the sense of the case in coordination of a legislative process.

Thereby, importance of scientific developments in the jurisprudence sphere challenges analyzing a problem of an economic entity regarding evolution of development of its organizational and legal forms for stable legal support of all existing forms of its functioning. Thus, absence of optimal methodological approaches and theoretical researches in the law regarding the institution of organizational and legal forms of business entities and modern economic realities of their formation and practical functioning is a considerable obstacle for formation of the adequate legislative basis in the economic environment.

Recent research and publication analysis. Some aspects concerned with economic agents began to form in the national legal science in the middle of the 20th century on the level of scientists of two competing legal sciences – civil law (usually, from the standpoint of its types) and economic law (corporate law). A majority of aspects was considered by representatives of the civil law school such as S. S. Alekseiev (1999), V. I. Borysova (2002), V. V. Baranenkov (2003), I. V. Spasibo-Fateieva (1998), etc. and representatives of the economic law school such as V. K. Mamutov (2002, 2010), D. V. Zadykhailo (2012), H. L. Znamenskyi (2012), Ye. R. Kibenko (2005), O. M. Vinnyk (2003, 2004), V. M. Shcherbyna (2003), O. V. Bryntsev (2000), O. P. Podtserkovnyi (2010), I. V. Lukach (2015), K. O. Kacherhina (2005), etc. Foreign scientists have begun to develop this matter significantly earlier. F. Easterbrook (1996), D. L. Fischell (1996), J. S. Davis (1917), etc. have considerably contributed to the institution of organizational and legal forms of economic agents. S. M. Makukha (2012) have touched on a matter of an economic agent in the economic science. Simultaneously, the mentioned scientists did not pay considerable attention to the very concept of an economic agent as well as a problem concerned with evolution of development of organizational and legal forms of the subject. Since emergence of new configurations of social and economic interests in the process of market relations development leads to unadjustment of legal frameworks of the latter, the above-mentioned

problem is a key factor of the process stabilization of legal support of all existing forms of its functioning.

Paper objective. The article purpose is to develop a legislative conception of determination of the content of organizational and legal forms of economic agents, improvement of current legislation regarding the mentioned matter, and construction of more useful models of organizational and legal forms of the economic activity.

Paper main body. Economic and social spheres of vital activity are closely related to the economic activity of humans. Numerous social groups of humans included in a production process or any other economic process (e.g., providing various services) appear in the role of channels of transformation of different interactions and interrelations between economic and social spheres. Economic relations and activity are the basis for social, political, spiritual, and other processes of the social life. Naturally, these relations and activity are determinative for the mentioned interactions and interrelations.

A subjectivity feature is the main feature of any economic relations in the process of their conduct. Research of the mentioned legal category of legal personality or economic agent in the science of law occurs on the ground of results of social researches. Nevertheless, absence of a general theory on a subject of law and absence of a category of «economic law» in the national legislation as well as in the legal doctrine do not answer this inquiry. Thus, a category of the «economic agent» as a concept is referred to as a «subject of business relations» or an «economic entity» in the juridical literature. In the legislative context, these concepts are considered as synonyms. However, there is a concept in a broader sense such as a «participator of economic relations». It is referred to as an organization being a legal relations party, which is not belonged to a category of economic organization. In the non-law literature (for instance, technical), a «subject of economic relations» is defined as «a person (an individual or a legal entity) acting in an economy, who can make decisions, independently develop business plans, and operate according to the latter, receive orders, establish goals concerned with production or distribution of some or other goods and services, or play the role of a purchaser». The economic dictionary defines a «subject of economic relations» as «an economic operating subject that conducts economic and business activity and can assume the form of a person, a family of entrepreneurs, an enterprise, or a state».

Thus, under conditions of the current legal dimension, economic agents are referred to as subjects and economic relation participators, who conduct economic (most often, business) activity. It stands to reason that part 4 of Article 13 of the Constitution of Ukraine focuses on protection of rights of all the property right

subjects as well as economic agents. Norms of the Economic and the Civil Codes and certain laws of Ukraine regulate establishing and the activity of economic agents in Ukraine.

Article 55 of the Economic Code of Ukraine recognizes business entities as parties to economic relationships that carry out economic activity, exercising their economic competence (integrity of economic rights and obligations), have separate property and bear responsibility for their liabilities within property, except in cases envisaged by the law. The law doctrine determines the following features of business entities, which in conjunction characterize their economic sense: a) organizational unity, which enables business entities to participate in business turnover as an economic relation participator. They are subjects of economic law only under conditions of business relations. The economic law does not prohibit them to enter into relations in the business sphere (civil, financial, administrative, etc.); b) direct carrying out economic activity aimed at satisfaction of public or other priced needs. Business entities differ in this feature from other economic relation participators, which conduct activity within part 3 of Article 3 of the Economic Code of Ukraine as non-business entities, including government and municipal bodies, which exercise economic competence, and are not recognized as business entities according to part 1 of Article 8 of the Economic Code of Ukraine; c) possession of economic competences (a set of economic rights and obligations), which is implemented in the process of carrying out business activity. The theory of economic law determines this feature as business legal personality, which consists in government acknowledgement of an opportunity of an economic relation subject as subject to rights (to have and exercise economic rights and obligations, to be responsible for their appropriate observance, and to have legal opportunity to protect own rights and lawful interests against possible violations); d) existence of separate capital, which is essential for carrying out economic activity. Depending on a form of capital separateness of a property right, an economic entity exercises its economic competency on the basis of a property right, a right of business disposal, a right to operative managing in compliance with a definition of these competence in the legislation (part 3, Article 55 of the Economic Code); e) a fact of economic entity legitimation, i.e. government confirmation of legitimacy of its entrance into a business sphere and carrying out business activity. Legitimacy of economic entity existence contemplates a necessity of adherence to peculiar requirements to establishing, state registration, and official acknowledgement of its existence, which, in some cases, include a procedure of licensing and patenting of some types of activity; f) individual responsibility for own actions in the economic turnover sphere. Business entities should bear responsibility according to legal requirements (part 1, Article of the Economic Code).

Certainly, business entities and economic law subjects are based on a diversity principle being a key criterion of a classification. Exercising their right to carrying out economic activity, an economic entity independently determines the most convenient way of organizing and carrying out. The entity can choose an individual or a collective way of actions grounded on joining assets and entrepreneurial efforts with other persons in order to earn profit and appropriation of the additional product. The theory of property relations divides all participators of a business process, which is considered as appropriation of nature products with the use of labor productivity in the process of public production, into subjects of individual and group appropriation. Thus, there are individual and joint business entities: physical persons (entrepreneurs) and collective unions (organizations). Naturally, economic diversity as a principle of organizing the economic life in Ukraine is expressed through providing the following components: diversity of forms of ownership for economic assets creates the property basis of the economy and includes property of the people of Ukraine, public, communal, private corporate, cooperative, and other forms of ownership; diversity of organizational and legal forms of entrepreneurship; diversity of forms of commercial and non-commercial economic activity, particularly labor, scientific and technical, investment, business and production, consumptive and self-providing, etc.; diversity of structures and segments of the national economy includes small, medium-seize, and large, and transnational companies and foreign, public, cooperative forms of business, etc. The government should guarantee providing and development of economic diversity, carry out monitoring of its state, and give government support for its important components as a necessary condition of resistance and potential of national economy development.

According to Article 42 of the Constitution of Ukraine, «everyone shall have the right to entrepreneurial activity that is not prohibited by law». According to the legislation, a citizen is acknowledged as an economic entity whether the citizen conduct entrepreneurial activity in case of state registration as an entrepreneur without the legal entity status. An entrepreneur, who is a citizen of Ukraine, conduct own activity on the grounds of freedom of entrepreneurship. At the same time, entrepreneurship is referred to as independent, initiative, systematic activity at own risk that is not prohibited by law and is aimed at production of goods, execution of work, providing services, and trade in order to earn profit. Citizen of Ukraine, citizen of other countries, and stateless persons can conduct the entrepreneurial activity. The entrepreneurial activity of deputies, officials, and officers of the bodies of state power and local self-government, military men, staff of prosecutor's offices, courts, and a security service are restricted.

In the legislation, individual subjects are presented in the form of a physical person (an entrepreneur) and collective business entities are presented in the form

of legal entities, which have another legal status. Legal determination of the latter is outlined in part 2 of Article 55 of the Economic Code, which contains a list of business entities in the form of legal entities. There are different legal entities according to formation procedure as well as an activity direction, which were formed owing to existence of different activity purposes. Therefore, the legislation outlines the following business entities: economic organizations – legal entities established in accordance with the Civil Code of Ukraine, state, municipal and other enterprises established in accordance with the present Code, as well as other legal entities that conduct economic activity and are registered in compliance with the procedure established by the law; citizens of Ukraine, foreigners and stateless persons that conduct business activity and are registered as entrepreneurs according to the law. Nevertheless, there are some forms of business entities, which cannot be strictly referred to any of the mentioned categories. This article does not take into account such business entities, particularly unit investment funds, which are formed on a contractual basis and do not have the status of a legal entity (the Law of Ukraine «On Institutions of Common Investments (unit and corporate investment funds)), an individual agricultural household (the legal status is determined by the Law of Ukraine «On an Individual Agricultural Household» of 15.05.2003), which can sell surpluses of agricultural products and provide services of green tourism on a paid basis, but are not recognized as a legal entity and are not subject to entrepreneurship and state registration (however, they are subject to accounting that is done by village and town councils in an area of allocation).

Having observed the Ukrainian legislation from 1991 to nowadays (peculiarly, those Ukrainian laws, which expired as the Economic Code of Ukraine came into force), we may conclude that legislative and doctrinal views on economic relation subjects considerably changed. It happened because the latter was considered as conglomeration of an entrepreneur and a legal entity. An economic entity concept was frequently used, but there was not universal definition for this concept (that used in all cases of economic and legal practices). Thus, an economic agent was considered with the use of a mixed concept of two separate subjects being different in nature and a legal form. For instance, the Verkhovna Rada of Ukraine adopted the Law of Ukraine «On Entrepreneurship» on 7 February 1991 (expired on 01.01.2004), which fixed a legislator view on a subject of entrepreneurial activity. This subject was transformed into a physical person-entrepreneur and an organization and legal form of a legal entity as the ECU came into force. Therefore, according to the Law, namely its Article 2, «subjects of entrepreneurial activity (entrepreneurs) can encompass: Ukrainian citizens, citizens of other countries, stateless persons, who are not limited in their ability to act and the legal ability; legal entities of all forms of ownership determined by the Law of Ukraine «On Property»; unions

of legal entities, who conduct activity in Ukraine on conditions of an agreement on division of products. As for legal entities and the citizens, for which entrepreneurial activity is not the main one, this Law is applied to that part of their activity, which is entrepreneurial».

Certainly, such view does not cardinaly differ from the current view of the ECU on a physical person-entrepreneur. In addition, on 27 March 1991 the Verkhovna Rada adopted the Law of Ukraine «On Enterprises in Ukraine». Article 1 of this Law determines that «an enterprise is an independent business statutory subject, which has rights of a legal entity and conduct production, scientific and research, and commercial activities in order to earn corresponding profit». That is to say, according to this Law, an enterprise was called a separate economic agent. In addition, this Law presented a list of enterprises: a private enterprise; a collective enterprise; economic partnership; enterprises based on the ownership of citizens' associations; utility enterprises; state-owned enterprises.

In the process of development of the Civil and the Economic Codes, the view on entrepreneurship as subject to law was inappropriate for economists, because this approach does not take into consideration relations of internal structural units of organizations and enterprises. Certainly, the civilists have not taken into account staff of an internal structural department of an enterprise as a conscious participant of economic relations. At the same time, they have prepared the ground for hyperbolization of importance of a legal entity and its role in the economic life or a process of national economic activity. From the standpoint of civil social reality, relations can take the form of legal relations if collective organizations function as legal entities. Otherwise, relations of any subjects of law with collective organizations (primarily, it is concerned with property matters, including business ones) cannot be juridical. At the very outside, they become organizational and technical relations. Nevertheless, such event did not express a real situation in the national as well as foreign dimensions. A system of legal regulation of economic activity, for example, highlights diversity of legal forms of business entities in Germany. Thus, the legislators understood that the former terminological apparatus for economic agents was inappropriate. Subsequently, they began to use a concept of «economic entity». The Law of Ukraine «On Economic Activity in the Armed Forces of Ukraine» of 21.09.1999 and the Law of Ukraine «On Protection of Economic Competition» of 11.01.2001 contained first legislative attempts in this direction. These laws defined an economic entity as a legal entity regardless of its administrative and legal form and its ownership form or an individual performing activities associated with manufacture, sale and purchase of commodities, other economic activities, including those associated with exercising supervision over another legal entity or an individual; group of the economic entities if one or sev-

eral of them exercise supervision over the other. Economic entities shall also include state agencies, bodies of local self-government, as well as administrative and control bodies performing activities associated with manufacture, sale and procurement of commodities or other economic activities. The economic activities shall not include activities performed by individual purchasing consumer goods for ultimate consumption.

Certainly, absence of the stable theoretical basis causes insufficiency of legal substantiation of an economic law subject category and determination of its role in any sphere as well as the norm-centrism approach to the legal view, where a normative act «prohibits», «permits», and «regulates». As a result, a subject of law is a passive executor of vicarious normative regulations. Therefore, this brings up the question regarding legal regulation of the modern economic activity: Is legal support of organizing economic activity based on the private and legal form? Nowadays, there is juridical blind concerned with perception of the very category of «legal entity» as a fiction or a figment being virtually concentrated by the science of law. At the same time, a category of «state» (which appears in the role of a definitive subject (directly or as a control and revision supervisor)) is limited to the legal entity status or loses its legal identification in the form of a separate category as a member of an economic entity or any other activity. Thus, the mentioned realities confirm isolation of functioning of the law from real life. Absence of doctrinal general categories regarding the legal view on a subject of law leads to an enormous extent of this gap. Moreover, some economic institutions characterize the legal reality as that containing exclusively law norms. For instance, the legal basis of hairdressing activity comprises several norms of the Tax Code of Ukraine and several executive orders. The telecommunication sphere being super dynamic in all of its aspects is regulated due to the law of 2003. Naturally, such view influences the category of a subject of law. Simultaneously, almost an entire process of activity will concentrate on functions and actions of the latter, e.g. a hairdressing business. Under the mentioned conditions, a system of subjects of any industry, sphere, or an institution of law should be comprehensively considered.

Thorough analysis of economic, legal, and legislative development of Ukraine during the last sixteen years enables to indicate significant changes of the structure and content of economic relations, which are as follows: cessation of state monopolies in almost all the sectors of the economic system; transformation of private ownership into one of the main ownership forms in the national economy; diversity of ownership forms, formation of new economic activity forms being adequate to changes of property relations; complication, formation, and overcoming legal indefiniteness in formation of the infrastructure and market mechanisms. Certainly, the market form of economy, which functions in the country, has formed on

the grounds of private ownership and it cannot exist in the absence of the latter. However, this form of ownership has own peculiarities and fundamental types of its conjuncture, which took different associated (corporate) forms (collective, group, joint stock) rather than individual one owing to evolution.

Thus, classifying the latter, there is a need to emphasize that Article 79 of the Economic Code of Ukraine determines business partnerships as enterprises or other business entities established by legal entities and/or individuals by means of uniting their property and participation in entrepreneurial activity of the partnership with the purpose of earning profit. Therefore, the legislator highlights their close interrelation with the institution of entrepreneurship and a concept of «legal entity». As a result, the very concept of «business partnership» denotes several independent types of private law (a generic category). There are common features of these types of private law: carrying out commercial activity in order to earn profit and to distribute it among members; distribution of charter capital into stocks.

It is worth noting that the current legislation does not strictly define a concept of an organizational and legal form of business partnerships. The author think that solution of a problem of intrinsic rather than empirical understanding the concept of the organizational and legal form of business partnerships on the theoretical level is possible through application of system approach methodology. K. O. Kocherhina (2005) states that this approach enables to consider the organizational and legal form of business partnerships as a complicated social system, which contains some «legal» subsystems – «founders/members» and «legal entities». The latter has own substructure in the form of a subsystem of an asset complex, the legal ability, and management. Indicating the complicated hierarchic structure of an entire system of the organizational and legal form of business partnerships, the mentioned subsystems comprise the following system and structure elements: a) a legal mode of property; b) the legal ability; c) a system of bodies or a certain management procedure; d) content of legal relations between members and a founded legal entity, including the scope and a procedure of their responsibility; e) relations between founders/members regarding formation, functioning, and cessation of the legal entity (participation in formation of charter capital, participation in profit distribution, disposal of corporate rights, obtaining information on partnership activity).

Therefore, taking into account the above-mentioned facts, it is expedient to define the organizational and legal form of business partnerships as a system of three regulated types of relations, namely: relations arising inside a system of «founders/members» between its system and structure elements – founders/members regarding formation, functioning, and cessation of a business partnership as

an organization; relations arising inside a subsystem «legal entity» regarding interaction of its structural elements – the legal ability, a legal mode of property, a management procedure; relations arising between the mentioned subsystems regarding functioning and cessation of a business partnership as a legal entity, including the scope and a procedure of responsibility.

Classifying organizational and legal forms of business partnerships, it is worth highlighting their close interrelation with the institution of a corporate enterprise. Business partnerships are referred to as several independent types of corporate enterprises (a generic category), which are created by two or more founders, act on the basis of uniting assets and/or entrepreneurial or labor activity of founders (members), common management, corporate rights (including through bodies, which were founded by them), and participation of founders (members) in distribution of revenues and risks of an enterprise. Nevertheless, in addition to the mentioned features being inherent to all the business partnerships, they also have a set of specific features, which enable to divide them into groups according to particular criteria. The author thinks that there is a need to highlight the most widespread reasons for classification of business partnerships: a) a priority of property and personal elements in the society; b) a reason for emergence of entrepreneurial partnerships (the main constituent documents); c) an amount of responsibility of their members.

Thus, the legislation indicates organizational and legal forms of business partnerships such as full partnerships, limited partnership, limited liability partnership, superadded liability partnership, and a joint-stock company.

The author warns and explains that limited partnership does not rule out full partnership, but only becomes the most popular construction of the organizational and legal form at a particular stage of economic relation development. In turn, a private market system becomes the ground for popular organizational and legal forms such as joint-stock companies, limited liability, and superadded liability partnerships, which have risen out of craft guilds, maritime and mining unions, and banking-houses. Finally, forms of legal entities such as state-owned companies and their types – a trust, an artel, and different configurations of establishments and funds (church, educational, and charitable establishments, public organizations, charitable and pension funds) have begun to develop within the scope of state as well as public and civil systems.

D. V. Zadykhailo (2012) mentions that it is worth indicating so-called basic organizational and legal forms of business partnerships, which are noted for uniformity of understanding in different state and legal systems, and derivative (special) organizational and legal forms of business partnerships. The first group includes a joint-stock company, limited liability partnership, superadded liability partnership,

full, and limited partnership. The second one respectively includes commercial and cooperative banks, insurance companies (insurers), non-governmental pension funds, corporate investment funds, and credit unions.

Conclusion of the research. Certainly, these assertions highlights importance of research related to the category of a subject of law. Nevertheless, a traditional view on an economic agent leads to a matter of organizational and legal support in the process of determination of a subject of economic law. A current traditional list of organizational and legal forms of an economic agent (namely a legal entity) dynamically changes. Each of these categories in the legislative as well as in the scientific sense is not static, since they actively develop under market conditions. Therefore, absence of a consolidated list of all the organizational and legal forms of economic entities as well as business entities and lists of legal entities of public and private law in the current legislation of Ukraine leads to negative consequences. For instance, a state registrar is induced to use the Statistical Classifier of Organizational Forms of Economic Agents. The mentioned classifier is a normative and technical rather than a normative and legal act. Unfortunately, it is imperfect. Particularly, as the name implies, the classifier is concerned with organizational forms of economic agents, but there are also political parties, non-governmental organizations, professional unions, religion organizations, and even government agencies and self-government bodies alongside economic agents, which cannot be referred to economic agents (moreover, the latter concept is not determined in the legislation). In addition, there are a considerable number of generalizing categories appearing in the role of organizational and legal forms in the classifier. These categories do not denote certain legal entities. They are used for denotation of some groups of legal entities such as «state-owned company», «business partnership», «religion organizations», etc. That is to say, there is the same absence of a single approach to determination of organizational and legal forms of legal entities as in the above-mentioned legislative acts. This leads to problems of practical application. For instance, if there is a necessity of formation of a charity fund, state registrars frequently force founders to indicate a title «Charity Organization «Charity Fund «Dobrodii» in a register card. The case is that the mentioned classifier does not contain an organizational and legal form such as a «charity fund». There is only a «charity organization». On the other hand, the above-mentioned Order of the Ministry of Justice of Ukraine enables not to indicate an organization type in the title. As a result, a problem of legal entity individualization arises. In addition, changes in the legislation regarding determination of organizational and legal forms lead to a situation, where a legal entity statute and an extract of the register contain different titles. Such situation causes a necessity of proof of title identity.

REFERENCES

1. Козловець М. А. Феномен національної ідентичності: виклики глобалізації : монографія / М. А. Козловець. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 558 с.
2. Тарасов О. В. Суб'єкт міжнародного права: проблеми сучасної теорії : монографія / О. В. Тарасов. – Х. : Право, 2014. – 512 с.
3. Кочергіна К. О. Зміст організаційно-правових форм підприємницьких товариств: інтереси, функції, правові засоби : монографія / К. О. Кочергіна. – Х. : Основа, 2005. – 236 с.
4. Лакач І. В. Теоретичні проблеми правового регулювання корпоративних відносин в Україні : монографія / І. В. Лакач. – К. : Ліра-К, 2015. – 454 с.
5. Алексеев С. С. Азбука – теория – философия: Опыт комплексного исследования / С. С. Алексеев. – М. : Статут, 1999. – 320 с.
6. Борисова В. І. Проблеми створення юридичних осіб: історія та сучасність / В. І. Борисова // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2002. – №2. – С. 79–88.
7. Бараненков В. В. Понятие юридического лица в современном гражданском праве России / В. В. Бараненков // Государство и право. – 2003. – №11. – С. 53–59.
8. Спасибо-Фатеева И. В. Акционерные общества: корпоративные правоотношения / И. В. Спасибо-Фатеева. – Харьков : Право, 1998. – 256 с.
9. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. – Киев : Юринком Интер, 2002. – 912 с.
10. Мамутов В. К. Кодифікація господарського законодавства України [Електронний ресурс] / В. К. Мамутов // Кодифікація господарського законодавства України: стан, проблеми, перспективи : матеріали круг. столу (2 листоп. 2010 р., м. Київ) // Верховна Рада України : офіц. сайт. – Режим доступу: <https://instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document?id=48418>.
11. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло. – Х. : Юрайт, 2012. – 454 с.
12. Знаменский Г. Л. Новое хозяйственное право. Избранные труды / Г. Л. Знаменский. – Киев : Юринком Интер, 2012. – 488 с.
13. Кібенко О. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи: перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України / О. Кібенко. – Х. : Страйд, 2005. – 432 с. – (Серія: Юридичний радник).
14. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2004. – 624 с.
15. Вінник О. М. Теоретичні аспекти правового забезпечення реалізації публічних і приватних інтересів в господарських товариствах: проблеми правового забезпечення / О. М. Вінник. – К. : Атіка, 2003. – 352 с.
16. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права / В. С. Щербина. – К. : Юринком Интер, 2003. – 263 с.
17. Бринцев О. В. Організаційно-правова форма юридичної особи. Визначення поняття / О. В. Бринцев // Вісн. Ун-ту внутр. справ. – 2000. – №12–1. – С. 84–86.

18. Подцерковний О. П. Про розбіжність економічного змісту та юридичної форми суспільних відносин / О. П. Подцерковний // Наук. пр. Одес. нац. юрид. акад. – 2010. – Т. 9. – С. 99–114.
19. Easterbrook F. The economic structure of corporate law / Frank Easterbrook, Daniel R. Fisher. – Harvard University Press, 1996. – 370 p.
20. Davis J. S. Essays in the earlier history of American corporations. Number I–III. Eighteen century business corporations in the United States [Електронний ресурс] / J. S. Davis // Harvard economic studies, 1917. – Режим доступу: <https://archive.org/details/essaysinearlierh01daviuoft>.
21. Міжнародна економіка : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за заг. ред. С. М. Макухи. – Х. : Право, 2012. – 192 с.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2016.

Ю. И. ОСТАПЕНКО

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

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ КАК ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В статье проанализировано понятие субъекта экономической деятельности, обращено внимание на законодательное определение последнего как субъекта хозяйствования. Проанализирована юридическая природа видов субъектов хозяйствования и представлена их классификация, а также проиллюстрирован исторический опыт по формированию последних. Автором дана правовая конфигурация организационно-правовых форм хозяйствования и установлены некоторые отдельные типы корпоративных объединений.

Ключевые слова: хозяйственное законодательство Украины, организационно-правовые формы хозяйственных организаций, хозяйственные общества, моделирование организационно-правовых форм хозяйственных организаций.

Ю. І. ОСТАПЕНКО

кандидат юридичних наук, асистент кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Постановка проблеми. У статті проаналізовано поняття суб'єкта економічної діяльності, звернуто увагу на законодавче визначення останнього як суб'єкта госпо-

дарювання. Проаналізовано юридичну природу видів суб'єктів господарювання та надано їх класифікацію, а також проілюстровано історичний досвід щодо формування останніх. Автором надано правову конфігурацію організаційно-правових форм господарювання та встановлено деякі окремі типи корпоративних об'єднань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти стосовно суб'єкта економічної діяльності у національній правовій науці почали формуватися ще у середині ХХ ст. на рівні вчених двох конкуруючих правових наук – цивільного права (частіше за все з точки зору її окремих різновидів) та господарського права (корпоративне право). Серед цих науковців-правників більшість аспектів було проілюстровано такими вченими, як: цивілістична думка – С. С. Алексєєв, В. І. Борисова, В. В. Бараненков, І. В. Спасибо-Фатєєва та ін.; господарська думка – В. К. Мамутов, Д. В. Задихайло, Г. Л. Знаменський, В. Л. Мусяка, Е. Р. Кібенко, О. М. Вінник, В. С. Щербина, О. В. Бринцев, Д. І. Погрібний, О. П. Подцерковний, І. В. Лукач, К. О. Кочергіна та ін. Серед закордонних учених розробка цього питання почалась значно раніше, значний вклад у інститут організаційно-правових форм суб'єктів економічної діяльності внесли такі вчені, як: Ф. Істербрук, Д. Л. Фисчел, Ж. С. Давис та ін. У той же час зазначені науковці не приділили достатньої уваги як самому поняттю суб'єкта економічної діяльності, а з ним і проблемі еволюції розвитку організаційно-правових форм останнього, яке виступає ключовим фактором у процесі стабілізації правового забезпечення всіх існуючих на сьогодні форм його функціонування, адже виникнення у процесі розвитку ринкових відносин новітніх конфігурацій соціально-економічних інтересів призводить до неадаптованості правового забезпечення останніх.

Формулювання цілей. Метою статті є розробка законодавчої концепції визначення змісту організаційно-правових форм суб'єктів економічної діяльності, удосконалення існуючого законодавства стосовно даного питання, а також конструювання більш корисних моделей організаційно-правових форм економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Із моменту проголошення України суверенною, незалежною, демократичною, соціальною та правовою державою починається новий етап її розвитку – побудова ринкової економіки. Саме в цей час на тлі ліквідації системи детективного планування й адміністративного управління економікою, цін державного регулювання, приватизаційного процесу влада і населення сподівалися на автоматичне функціонування, саморегулювання та правове забезпечення демократичних основ у економічній сфері, що, у свою чергу, стало однією з причин значних прорахунків і помилок у державній економічній політиці. Глобалізаційні процеси, кризові явища, поглиблення розвитку і розширення даних процесів по всіх сферах економіки, поява нових секторів останньої, а також зміни у структурі і динаміці вітчизняного соціального та політичного середовища закономірно призводять до процесу ускладнення структури економічного простору, а з ним узагалі економічних відносин, а також до появи в сучасних економічних відносинах різноманіття

колективних утворень, кожне з яких має свій унікальний правовий статус. Багатоманітність та розмаїття організаційно-правових форм суб'єктів економічної діяльності ускладнює і, безумовно, призводить до тривожної картини – відсутності сталого правового забезпечення останніх. Такий стан речей створив невідворотні процеси у національній економіці, а саме процес концентрації капіталу, де інтегровані бізнес-групи (так звана «економічна еліта») вже займають монополістичне становище чи лідируючу позицію по майже всіх існуючих ключових сферах економічної системи. Таким чином, законодавча економічна політика створюється під ретельним наглядом останніх та правове формування нового механізму економічного розвитку включає саме їх інтереси, однак процеси виникнення і створення нових чи альтернативних ринків супроводжуються процесом зміни економічних інтересів у середовищі бізнес-еліти, але методи координації законодавчого процесу не змінюються.

У цьому контексті актуалізується питання сучасного стану законодавчої розробленості організаційно-правових форм господарських організацій, особливо – холдингових компаній. Відсутність оптимальних методологічних підходів і теоретичних досліджень у праві щодо інституту організаційно-правових форм суб'єктів господарської діяльності та сучасних економічних реалій їх створення і функціонування на практиці є значною перепорою до формування адекватної законодавчої бази в економічному середовищі.

Висновки. Звісно, дані твердження підкреслюють важливість дослідження категорії суб'єкта права, однак традиційний погляд на суб'єкта економічної діяльності приводить нас до того, що картина встановлення правової реальності у визначенні суб'єкта економічного права, по-перше, повинна починатися з питання його організаційно-правового забезпечення. Традиційний перелік організаційно-правових форм суб'єкта (мова йде про юридичну особу) економічної діяльності перебуває в постійному стані активної динаміки, адже кожна з даних категорій як у законодавчому, так і в науковому розумінні є нестатичною, оскільки активно розвивається стосовно ринкових відносин. Таким чином, в умовах відсутності на рівні існуючих законів України зведеного переліку всіх організаційно-правових форм як суб'єктів економічної, так і суб'єктів господарської діяльності, а також переліків юридичних осіб публічного і приватного права має під собою негативні наслідки, наприклад, державні реєстратори змушені користуватися Статистичним класифікатором організаційних форм суб'єктів економіки. Зазначений класифікатор є не нормативно-правовим, а нормативно-технічним актом і, на жаль, недосконалим. Зокрема, з назви цього акта випливає, що він стосується організаційних форм суб'єктів економіки, але поряд з господарюючими суб'єктами в ньому опинилися політичні партії, громадські організації, профспілки, релігійні організації і навіть органи державної влади й органи місцевого самоврядування, які безпосередньо не можуть бути віднесені до суб'єктів економіки, тим більше що останнє поняття у законодавстві не визначене. Окрім цього, у класифікаторі в якості організаційно-правових форм фігурує

значна кількість узагальнюючих категорій, які не позначають конкретних юридичних осіб, а використовуються для позначення окремих груп юридичних осіб, як-от: «державне підприємство», «господарське товариство», «релігійні організації» та ін. Тобто, іншими словами, тут ми бачимо ту саму відсутність єдиного підходу до визначення організаційно-правових форм юридичних осіб, що і в згаданих вище законодавчих актах. Це тягне за собою проблеми на практиці. Наприклад, якщо виникає необхідність створити благодійний фонд, державні реєстратори часто змушують засновників зазначити у реєстраційній картці і в статуті найменування на зразок «Благодійна організація «Благодійний фонд “За успіх”»». Справа в тім, що згаданий класифікатор не містить такої організаційно-правової форми, як «благодійний фонд», там є тільки «благодійна організація». З іншого боку, зазначений класифікатор дозволяє не вказувати вид організації у назві, але тоді виникає проблема індивідуалізації юридичної особи. Крім того, внаслідок змін у законодавстві щодо визначення організаційно-правових форм виникають проблеми, коли у статуті юридичної особи й у виписці з реєстру виявляються різні найменування, що викликає необхідність доказування ідентичності найменування.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті проаналізовано поняття суб'єкта економічної діяльності, звернуто увагу на законодавче визначення останнього як суб'єкта господарювання. Проаналізовано юридичну природу видів суб'єктів господарювання та надано їх класифікацію, а також проілюстровано історичний досвід щодо формування останніх. Автором надано правову конфігурацію організаційно-правових форм господарювання та встановлено деякі окремі типи корпоративних об'єднань.

Ключові слова: господарське законодавство України, організаційно-правові форми господарських організацій, господарські товариства, моделювання організаційно-правових форм господарських організацій.

УДК 346.543

В. О. БУДАРНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
vitaliya.budarnaya1@gmail.com



ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: СТАН ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті доведено, що метою інвестиційної політики є забезпечення реалізації соціальних, економічних та науково-технічних програм розвитку економіки держави, а також захист і підтримка інвестиційної діяльності. Установлено, що, незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість законодавства сьогодні є однією з основних причин, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності. Обґрунтовано, що регулювання інвестиційних відносин відбувається за допомогою методів, притаманних господарському праву, що пов'язано з організаційно-майновим характером цих відносин, поєднанням у них публічних та приватних інтересів, а відтак – необхідністю комплексного регулювання цих відносин із застосуванням різних методів з метою забезпечення збалансованого врахування різних категорій публічних і приватних інтересів.

Ключові слова: інвестиційна політика, законодавче забезпечення, інвестиційна діяльність.

Постановка проблеми. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі є основою для розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання, а для підвищення їх інвестиційної активності на державному рівні мають виконуватися важливі умови: формування та реалізація вираженої інвестиційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розви-

ток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо [1, с. 20].

Тобто ефективному здійсненню інвестиційної діяльності мають передувати розробка та реалізація ефективного законодавчого забезпечення. А метою законодавчого забезпечення інвестиційної політики є забезпечення реалізації соціальних, економічних та науково-технічних програм розвитку економіки держави, а також захист і підтримка інвестиційної діяльності. Однак сьогодні на державному рівні не вдалося сформуванню ефективної господарсько-правової моделі здійснення інвестиційної діяльності. Хоча Д. В. Задихайло ще в 2002 р. звертав увагу на значущість інвестиційної діяльності щодо ефективного та динамічного функціонування економіки країни. У цьому сенсі він порівнював інвестиції з двигуном економічного росту [2, с. 4–5]. Саме тому, продовжує дослідник, в економічних, правових науках та власне в законодавстві інвестиційні відносини – це важливий та самостійний об'єкт вивчення, управління та регулювання [2, с. 5]. Як наслідок, у Господарському кодексі України серед напрямів економічної політики держави (ст. 10 ГК) відзначена й інвестиційна політика, що спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно в галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним. Однак, на жаль, стан законодавчого забезпечення інвестиційної політики залишається доволі недосконалим, громіздким та нестабільним. Сьогодні законодавча база щодо регулювання інвестицій нараховує більше як 100 різних нормативно-правових актів, окремі положення яких є неоднозначними і суперечливими, а зміни і доповнення до цієї бази нерідко погіршують умови діяльності іноземних інвесторів. Незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість законодавства сьогодні є однією з основних причин, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності [3].

Крім того, стверджує В. І. Кухар, актуальність проблеми господарсько-правового забезпечення інвестиційної політики держави, удосконалення інвестиційного законодавства додатково визначається 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 конкурентоздатності національної економіки і національних товаровиробників та іншими надзвичайно гострими економічними чинниками [4, с. 3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі правові аспекти нормативно-правового забезпечення інвестиційних відносин були висвітлені такими науковцями, як Ю. Є. Атаманова, О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Разом із тим питання стану законодавчого забезпечення інвестиційної політики держави не отримало достатньої уваги науковців.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження стану та особливостей нормативно-правового забезпечення формування інвестиційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Нестабільність та непередбачуваність економічної політики держави на попередньому етапі її розвитку, зокрема непослідовна інноваційно-інвестиційна політика, а також відсутність детального правового забезпечення відносин комерційної концесії стримують процес активного розвитку названих відносин. У зв'язку з цим постає питання щодо термінового створення цілісного господарсько-правового механізму інноваційного інвестування як одного з важливих завдань економічної політики держави. У цьому контексті існує потреба чіткого визначення об'єктів, відносно яких має здійснюватися державна підтримка розвитку інноваційного інвестування [5, с. 3]. Інвестиційна політика держави повинна забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності. Визначення її ключових засад та змісту пов'язане, у свою чергу, з формуванням узгодженої системи законодавства про інвестиційну діяльність, 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 спеціальних режимів інвестиційної діяльності, різних за своєю конфігурацією [6, с. 3]. Зважаючи на визначальне місце інвестиційних відносин у самому циклі господарської діяльності, а також урахування значення інвестиційних процесів у глобалізаційному контексті та важливість захисту національних інтересів у цій сфері, детальний аналіз інвестиційного законодавства, напрямів його розвитку та проблем правозастосування набуває великої актуальності. Звідси виникає гостра необхідність з'ясувати сутність національних економічних інтересів саме в інвестиційній сфері, спрямувати їх правове регулювання на розвиток вітчизняної економіки, зміну її структури у відповідності до сучасних вимог конкурентоздатного національного господарства [7, с. 5]. Регулювання інвестиційних відносин відбувається за допомогою методів, притаманних господарському праву, що пов'язано з організаційно-майновим характером цих відносин, поєднанням у них публічних та приватних інтересів, а відтак – необхідністю комплексного регулювання цих від-

носин із застосуванням різних методів з метою забезпечення збалансованого врахування різних категорій публічних і приватних інтересів, стверджує О. М. Вінник [8, с. 29].

Слушною є думка Д. В. Задихайла, який пропонує необхідність досягнення суспільно-політичної згоди щодо основних положень «Загальнонаціональної концепції економічного розвитку України» між консолідованими інтересами основних груп суб'єктів економічної системи, включаючи до таких положень:

- роль і місце господарських організацій транснаціонального рівня;
- роль і місце іноземних інвестицій у національній економіці;
- роль і місце інноваційної та екологічної складових в економічному розвитку [9, с. 4].

Як відомо, найважливішим аспектом державної інвестиційної політики є розвиток системи захисту активів інвесторів. З урахуванням цього збільшення обсягу інвестицій залежить від покращення макроекономічної ситуації в Україні та від розробки центральними, регіональними органами держави та органами місцевого самоврядування дієвих механізмів удосконалення нормативно-правового, економічного, інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності як потужного стимулятора розвитку ринкових відносин [10, с. 406].

Безперервність функціонування інвестиційних процесів, забезпечення розширеного відтворення національного виробництва, пріоритетність серед них саме інноваційного інвестування, створення складної інфраструктури ринку із сегментами акумуляції інвестиційних ресурсів, виведення їх на ринок у формі товарної інвестиційної пропозиції тощо стали ключовими вимогами законодавчої політики держави у сфері правового регулювання інвестиційних відносин, зауважує Д. В. Задихайло [11, с. 5].

На сьогодні загальні засади інвестиційної діяльності визначаються в: Конституції України, ГК України, Цивільному кодексі України та Податковому кодексі України, законах України «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про внесення змін до деяких законів України з метою усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про інноваційну діяльність», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки», «Про першочергові заходи щодо запобігання негатив-

ним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» тощо.

Зазначені законодавчі акти спрямовані на вдосконалення регулювання відносин в інвестиційній сфері, і кожен при цьому має свої предмет і мету. Така розгалужена система нормативно-правових актів свідчить про те, що держава вживає заходів з метою створення в Україні належних умов здійснення інвестиційної діяльності шляхом закріплення на законодавчому рівні принципів та правил її здійснення.

Однак національне законодавство у сфері регулювання інвестиційної діяльності нестабільне, нормативно-правова база зазнає постійних змін, оскільки в процесі її формування одні нормативно-правові акти приймаються, інші відміняються або їх положення знаходять своє відображення в інших нормативно-правових актах.

Між тим, на думку окремих дослідників, держава має впливати на подальшу активізацію інвестиційних процесів, створюючи пільги та знімаючи обмеження щодо діяльності, зокрема, й іноземних інвесторів, удосконалюючи нормативно-правову базу, забезпечуючи належні умови для підприємств з іноземними інвестиціями, сприяючи процесу приватизації, дотримуючи курсу євроінтеграції, ефективно вивчаючи та впроваджуючи передовий досвід у сфері інвестування, налагоджуючи сприятливе середовище для прибуткового функціонування капіталів у державі, причому однаковою мірою як для вітчизняних, так і іноземних інвесторів [3]. А відповідно до ст. 12¹ Закону України «Про інвестиційну діяльність» державна підтримка для реалізації інвестиційних проектів надається, зокрема, шляхом: 1) фінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів; 2) співфінансування інвестиційних проектів з державного та місцевих бюджетів; 3) надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних і місцевих гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання та кредитування за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів; 4) повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів.

Однак, аналізуючи Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затверджену Кабінетом Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389, метою якої були перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки, можна встановити, що важливу роль відіграють ефективне законодавче забезпечення, науково об-

грунтоване визначення пріоритетних напрямів інвестування, їх відповідність державним інтересам, програмним цілям. І цікаво те, що пріоритетами розвитку базових галузей економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти відповідно до Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності, були: 1) забезпечення розвитку енергетичної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, атомного та ракетно-космічного машинобудування, авіа- і суднобудування; 2) видобування нафти, газу та вугілля; 3) виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції; 4) будівництво і реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного значення (в межах міжнародних транспортних коридорів), міжнародних аеропортів та вокзалів, морських портів, інших об'єктів інфраструктури; 5) реконструкція систем тепло- і водопостачання та водовідведення; 6) будівництво житла; 7) виробництво альтернативних джерел енергії, сільськогосподарської техніки, обладнання та комплектувальних виробів для неї, вантажно-підіймальної та дорожньої техніки, нафтогазопромислового, гірничошахтного і гірничорудного обладнання та бурового інструменту.

Зрозуміло, що виконання, зокрема, цієї програми було можливим через формування ринкових механізмів.

Отже, основним результатом здійснення державної інвестиційної політики в умовах функціонування ринкової моделі економіки має стати нарощування інвестиційного капіталу, диверсифікованого за формами і видами джерел походження з перевагою приватного інвестиційного капіталу над державним, збільшення кількості суб'єктів і об'єктів інвестування, розвиток інвестиційного ринку і його інституцій, які забезпечують реалізацію інвестиційного попиту та пропозиції, мобілізацію вільних коштів та їх подальше інвестування в реальний сектор економіки [12, с. 231].

Однак, як відомо, ринкові механізми, у тому числі й механізми інвестиційного ринку, зауважує В. В. Кудрявцева, ніде не функціонують у режимі ідеальних моделей. Дійсно, відсутність чистої конкуренції обмежує динамізм інвестиційного попиту та пропозиції, погіршує можливості їх балансування, а відповідно і встановлення ціни на рівноважному рівні. У свою чергу, така ситуація перешкоджає потенційним учасникам інвестиційної діяльності отримати прямий доступ на ринок, ускладнює їх можливість реалізувати інвестиційні ресурси за ринковими цінами. У той же час суб'єкти інвестиційної діяльності, що являють собою олігархічний капітал, отримують переваги завдяки своїм можливостям неконкурентного впливу на кон'юнктуру інвестиційного ринку [7, с. 47–48].

Слід зазначити, що ідеальна модель функціонування інвестиційного ринку передбачає не тільки рівний доступ усіх учасників інвестиційної діяльнос-

ті до ринку, а й наявність на ньому розвинутої інфраструктури. Безперечно, ефективне функціонування інвестиційного ринку можливе лише за умови розвинутого ринку фінансових послуг, цінних паперів, потужної банківської системи. Адже вказані ринкові сфери перебувають в органічному зв'язку і взаємодії з інвестиційним ринком, котрий виступає в якості системи більш високого порядку [7, с. 48]. При цьому Державна інвестиційна політика в першу чергу спрямована на залучення інвестицій, та ефективність інвестиційної політики залежить від того, наскільки гармонійно поєднані інтереси всіх учасників інвестиційного процесу.

На думку В. І. Кухара, інвестиційний ринок, його структура та система знаходяться у постійній динаміці. Це стосується і самого середовища функціонування інвестиційного ринку, і окремих його елементів, а також змісту та параметрів внутрішньосистемних зв'язків між цими елементами. Найважливішими аспектами інвестиційних відносин є власне формування інвестиційного потенціалу, збільшення обсягів заощаджень і накопичень і в той же час – підвищення інвестиційної привабливості національної економіки. Таким чином, ці аспекти уособлюють стан інвестиційної пропозиції та стан інвестиційного попиту, які повинні врівноважити один одного на рівні, що забезпечує потреби економічного зростання країни [6, с. 3].

У цьому контексті інвестиційний ринок є креаційною системою, тому що належить до категорії соціально-економічних явищ і функціонує завдяки вольовій поведінці людей, в основі якої презюмується економічна раціональність. Зважаючи на це, така система має своє призначення, цілі і практичне спрямування. Подібним призначенням, на нашу думку, є формування необхідного інвестиційного потенціалу і забезпечення інвестиційного процесу в кількісних і якісних параметрах, адекватних інвестиційному попиту економічного відтворення.

Ураховуючи креаційний характер системи інвестиційного ринку, забезпечення його ефективного регулювання або управління можливе лише за умови створення мотиваційних механізмів на всіх стадіях інвестиційного процесу [7, с. 53]. Чергова риса системи інвестиційного ринку, а саме – відкритість, полягає у постійній взаємодії з ринковим економічним середовищем через циркуляцію інформації про стан ринків, грошових потоків, цінних паперів, засобів виробництва тощо [7, с. 53].

А для безперешкодного входження України до світового економічного простору, зауважує В. М. Пашков, необхідним стає завдання щодо формування інноваційної моделі економіки, підвищення ефективності структури виробництва за рахунок зростання частки високотехнологічних галузей, забез-

печення 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 і технологічно країнах світу, а також країнах з 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 [13, с. 145]. Також необхідно 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 [14].

Висновки. 1. Ефективність інвестиційної політики держави потребує суттєвого осучаснення її змісту, ураховуючи нові тенденції в систематичі глобальних інвестиційних процесів, що функціонують як відповідна економічна підсистема.

2. Домінантою сучасної інвестиційної політики держави сьогодні є така її складова, як інноваційне інвестування, ураховуючи особливе значення інноваційного продукту в умовах сучасної конкуренції на глобальному ринку товарів та послуг. Важливою домінантою в сучасних умовах є також прозорість джерел накопичення інвестиційних ресурсів та правових форм інвестування.

3. Інвестиційна політика держави вимагає інституалізації її програмного забезпечення шляхом визначення місця та юридичної сили відповідних програмних документів держави в системі програмування соціально-економічного розвитку країни.

4. Інвестиційна політика держави, а саме забезпечення її ефективності вимагає створення чітких господарсько-правових механізмів її реалізації, включно із засобами державного регулювання та комплексними спеціальними режимами інвестиційної діяльності.

5. Особливо важливою є розробка таких механізмів щодо окремих видів інвестування: корпоративного; договірної; спільного; інституційного (професійного); інноваційного; іноземного тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хопчан В. М. Сучасний стан та перспективи державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / В. М. Хопчан // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 11. – С. 20–23.
2. Задыхайло Д. В. Вступительная статья / Д. В. Задыхайло // Инвестиционное право Украины : сб. нормат.-прав. актов с коммент. – Харьков : Эспада, 2002. – 752 с.
3. Savitska O. P. State regulation of investment processes in Ukraine / O. P. Savitska, N. V. Savitska // Vestnik of the National University «Lviv Polytechnic»: Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems. – 2011. – Vol. 714. – P. 391–398.
4. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. І. Кухар. – Х., 2008. – 21 с.
5. Гладка О. В. Комерційна концесія як форма інноваційного інвестування : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / О. В. Гладка. – Х., 2015. – 175 с.
6. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. І. Кухар. – Х., 2008. – 197 с.
7. Кудрявцева В. В. Кодифікація інвестиційного законодавства України : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / В. В. Кудрявцева. – Х., 2010. – 228 с.
8. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К. : Прав. єдність, 2009. – 616 с.
9. Задыхайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Д. В. Задыхайло. – Х., 2013. – 38 с.
10. Васильева О. І. Особливості здійснення державної інвестиційної політики на територіальному рівні / О. І. Васильева, С. І. Воскобійник // Унів. наук. зап. – 2012. – № 3. – С. 405–410.
11. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення / за наук. ред. Д. В. Задыхайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 536 с.
12. Порвін М. Ю. Визначення шляхів вдосконалення державної інвестиційної політики в Україні / М. Ю. Порвін // Наук. розвідки з держ. та муніципал. упр. – 2013. – Вип. 1. – С. 227–241.
13. Пашков В. М. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації / В. М. Пашков // Екон. теорія та право. – 2015. – № 1 (20). – С. 141–151.
14. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції / Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 1 (542). – С. 57–70.

REFERENCES

1. Khopchan V. M. (2015) Suchasnyi stan ta perspektyvy derzhavnoho rehuliuвання investytsiinoi diialnosti v Ukraini. Investytsii: praktyka ta dosvid. 11: 20-23.

2. Zadyhaylo D. V. (2002) Investitsionnoe pravo Ukrainyi. Sbornik normativno-pravovykh aktov s kommentariyami. Vstupitel'naya statya. Harkov. Espada.
3. Savitska O. P. and Savitska N. V. (2011) State regulation of investment processes in Ukraine. Vestnik of the National University «Lviv Polytechnic»: Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems, vol. 714. P. 391-398.
4. Kukhar V. I. (2008) Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi investytsiinoi polityky v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. Kharkiv.
5. Hladka O. V. (2015) Komertsiiina kontsesiia yak forma innovatsiinoho investuvannia : dys. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
6. Kukhar V. I. (2008) Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi investytsiinoi polityky v Ukraini : dys. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
7. Kudriavtseva V. V. (2010) Kodyfikatsiia investytsiinoho zakonodavstva Ukrainy : dys. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
8. Vinnyk O. M. (2009) Investytsiine pravo : navchalnyi posibnyk. K. Pravova yednist.
9. Zadykhailo D. V. (2013) Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat dys. d-ra yuryd. nauk. Kharkiv.
10. Vasyliieva O. I. (2012) Osoblyvosti zdiisnennia derzhavnoi investytsiinoi polityky na terytorialnomu rivni. Universytetski naukovy zapysky. 3. 405-410.
11. Innovatsiine investuvannia v Ukraini: problemy pravovoho zabezpechennia: kolektyvna monohrafiia (2013). Kharkiv. Yurait.
12. Porvin M. Yu. (2013) Vyznachennia shliakhiv vdoskonalennia derzhavnoi investytsiinoi polityky v Ukraini. Naukovy rozvidky z derzhavnogo ta munitsypalnogo upravlinnia. Vyp. 1. 227-241.
13. Pashkov V. M. (2015) Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti farmatsevychnoi produktsii v umovakh hlobalizatsii. Ekonomichna teoriia ta pravo. 1 (20). 141-151.
14. Kharazishvili Yu. (2007) Vymiriuvannia tinovoho VVP na osnovi funktsii sukupnogo popytu i sukupnoi propozytsii. Ekonomika Ukrainy. 1 (542). 57-70.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2016.

В. А. БУДАРНАЯ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СОСТОЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье доказано, что целью инвестиционной политики являются обеспечение реализации социальных, экономических и научно-технических программ развития экономики государства, а также защита и поддержка инвестиционной деятельности. Установлено, что, несмотря на значительное количество нормативных актов, несовершенство законодательства сегодня является одной из основных причин, тормо-

з яких розвиток інвестиційної діяльності. Обосновано, що регулювання інвестиційних відносин відбувається за допомогою методів, притаманних господарському праву, що пов'язано з організаційно-имущественним характером цих відносин, поєднанням в них публичних і приватних інтересів, а відповідно – необхідністю комплексного регулювання цих відносин з використанням різних методів з метою забезпечення збалансованого урахування різних категорій публичних і приватних інтересів.

Ключевые слова: інвестиційна політика, законодавче забезпечення, інвестиційна діяльність.

V. O. BUDARNA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

A GOVERNMENT INVESTMENT POLICY: THE STATE OF LEGISLATIVE BASIS

Problem setting. Effective carrying out the investment activity at the present stage is the basis for development of the Ukrainian economy, providing opportunities of its integration into the European social and economic environment, enhancement of competitiveness of domestic business entities. Enhancement of their investment activeness on state level is provided by the following conditions: formation and implementation of a substantiated investment policy, providing conducive business climate in the country, development of infrastructure basis for investment processes, etc.

Recent research and publication analysis. Some legal aspects of normative and legal regulation of investment relations have been considered by numerous scientists such as Yu. Ye. Atamanova, O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. V. Kudriavtseva, V. I. Kukhar, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustymenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna, etc. At the same time, a matter of the state of legislative basis of the government investment policy at the present stage of development has not been thoroughly researched.

Paper objective. The article purpose is to determine key aspects of improvement of the normative and legal basis of formation and implementation of the government investment policy.

Paper main body. Instability and non-predictability of the government economic policy at the previous stage of development, particularly an unreasonable innovative and investment policy and absence of substantiated legal regulation of commercial concession relations restrain a process of active development of the mentioned relations. As a result, there is a need for urgent formation of an integral economic and legal mechanism of innovative investing as one of important goals of the government economic policy. In this

context, the author outlines a need for distinct determination of objects, which are regulated by the government in the context of support of innovative investing development. The government investment policy should provide dynamics of processes of extended reproduction of the economic activity. Determination of its key frameworks and the content is related to formation of a coordinated system of legislation regarding the investment activity, precise indication of goals for public bodies and bodies of local self-government, formation of effective mechanisms and economic and legal means of government regulation of investment relations, development and implementation of special regimes of the investment activity with different configurations.

Conclusion of the research. 1. Effectiveness of the government investment policy requires significant renovation of its content, taking into account new tendencies in systematization of global investment processes, which function as a corresponding economic sub-system.

2. Taking into account peculiar importance of an innovative product under conditions of modern competition in the global market of goods and services, innovative investing is a dominant of the modern government investment policy. Transparency of sources of investment resource accumulation and legal forms of investing are also important dominants under contemporary conditions.

3. The government investment policy requires institutionalization of its software through determination of the role and legal validity of corresponding software of the government within a system of programming social and economic development of the country.

4. The government investment policy, namely providing its effectiveness, requires formation of distinct economic and legal mechanisms for its implementation, including means of government regulation and complex social regimes of the investment activity.

5. Development of a set of mechanisms for certain types of investing is of considerable importance. Such types encompass corporate, contractual common, institutional (professional), innovative, and foreign investing.

Short Abstract for an article

Abstract. The article proves that a purpose of the government investment policy consists in providing implementation of social, economic, scientific and technical programs of development of the state economy, and protection and support of the investment activity. The author has determined that regardless of a significant amount of normative acts, imperfectness of legislation is one of the main reasons restraining investment activity development. The author substantiates that regulation of investment relations occurs with the use of methods being inherent to economic law. This is concerned with organizational and capital nature of these relations, which combines public and private interests, and the necessity of complex regulation of these relations with the use of different methods in order to take into account various categories of balanced public and private interests.

Key words: investment policy, legislative basis, investment activity.

К. М. ВРУБЛЕВСЬКА

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
vkatrin21@gmail.com



ОСНОВНІ ПРАВОВІ ФОРМИ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ

Розглядаються актуальні проблеми основних правових форм інноваційного інвестування в контексті формування комплексного інституту господарського права, а саме інституту інноваційного інвестування як одного з найперспективніших питань правового забезпечення господарської діяльності в Україні.

Ключові слова: інноваційне інвестування, інвестиційна діяльність, договірне інвестування, корпоративне інвестування, комерційна концесія, інноваційний продукт.

Постановка проблеми. Розвиток відносин в інноваційній та інвестиційних сферах сьогодні невідкладно потребує конвергенції відповідного нормативного матеріалу в єдиному механізмі забезпечення інноваційного інвестування.

Інвестування на сьогодні слід розглядати як важливий елемент ринкового та економічного обороту поряд з організацією виробництва й реалізацією товарів і послуг. Разом із цим на сьогодні не є розвинутою відповідна законодавча база, зокрема, стоїть питання законодавчої систематизації й кодифікації інвестиційного законодавства, проте й досі йому не була приділена належна увага в колах юридичної науки.

Правове регулювання інноваційно-інвестиційного комплексу є однією із визначальних та пріоритетних цілей розвитку правового господарського порядку в Україні.

Наслідком недосконалості окремих положень законодавства України та неузгодженості нормативних актів є відсутність дієвого правового регулю-

вання суспільних відносин у сфері інноваційного інвестування. Такий стан законодавства створює додаткові перешкоди у функціонуванні цих відносин у практиці здійснення господарської діяльності.

Тому особливо актуальним є питання необхідності наукових досліджень у цій сфері задля вдосконалення правового забезпечення державного впливу на суспільні відносини, пов'язані з обігом інноваційного продукту в сучасних економічних умовах.

Відповідно до ст. 10 Господарського кодексу України інвестиційна політика держави спрямовується на створення для суб'єктів господарювання сприятливих умов для залучення та концентрації коштів для потреб розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним [1].

Із цього випливає, що головним питанням державної інвестиційної політики є визначення пріоритетних сфер та об'єктів інвестування, які мають відповідати як національним інтересам держави, так і тим невідкладним соціально-економічним завданням, які впливають із сучасного стану та структури економіки, визначених у програмних і стратегічних документах.

Однак законодавець не приділяє належної уваги чіткому визначенню та закріпленню правових форм інноваційного інвестування. Зокрема, у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» відповідні норми мали місце. Разом із цим вони з часом були просто виключені замість того, щоб розкривати їх сутність та деталізувати відповідні положення в інших нормативно-правових актах.

Окреслене коло питань слід віднести до перспектив наукових досліджень у вказаній сфері. На доктринальному рівні, а потім – і на законодавчому – необхідно визначити правові форми інноваційного інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Указаним питанням у тій чи іншій мірі приділяли увагу О. М. Давидюк, О. В. Гладка, Д. В. Задихайло, О. М. Вінник, Ю. Є. Атаманова, О. Е. Сімсон, В. С. Мілаш, Д. І. Адамюк та ін. Разом із цим далеко не всі проблеми основних правових форм інвестиційної передачі інноваційних продуктів та їх законодавчої регламентації на сьогодні є вирішеними, у зв'язку із чим актуальними є їх розгляд та пошук шляхів вирішення.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є аналіз правового регулювання інноваційного інвестування, основних правових форм передачі інноваційного продукту за законодавством України.

Виклад основного матеріалу. Стабільний розвиток економіки є можливим завдяки ефективному державному регулюванню інвестиційних процесів як важливого чинника ринкових відносин. Сучасний стан інвестиційних процесів характеризується наявністю значних кризових явищ, низьким рівнем конкурентоспроможності національної економіки та інвестиційної привабливості.

Слід указати, що саме від ефективності державної інвестиційної політики залежать стан виробництва, рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств, можливість структурної перебудови економіки. Оскільки економічний стан України характеризується обмеженістю внутрішніх фінансових ресурсів, а інвестиційна політика – інтересом до іноземних інвестицій, важливим є формування державної інвестиційної політики на таких принципах, які в майбутньому визначатимуть інвестиційну активність суб'єктів господарювання та темпи інноваційних процесів.

У зв'язку з цим для структурної перебудови національної економіки та досягнення стабільного соціально-економічного розвитку стратегічним завданням є проведення активної інвестиційної діяльності.

Від інтенсивності інвестиційних процесів залежить ефективність розвитку економіки країни, адже високому рівню економічного зростання сприятиме високий рівень глобалізації інвестиційних процесів.

Інвестиційна діяльність в Україні із самого початку формування господарського законодавства України отримала законодавче забезпечення.

Сутність правового регулювання інвестиційної діяльності полягає у визначенні правового статусу суб'єктів інвестування, їх організаційно-правових форм, створенні сприятливих умов і гарантій інвесторам, конкурентного середовища на ринках праці, капіталів, товарів.

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності в Україні визначені Законом України «Про інвестиційну діяльність».

О. Є. Сімсон відзначає, що інвестиційною діяльністю варто визнати тільки ту діяльність, яка спрямована на одержання прибутку, тому що діяльність з метою досягнення соціального або іншого нематеріального ефекту не відповідає економічній суті інвестування, яка полягає в процесі збільшення капіталу. Виходячи з ключових ознак договорів інвестиційного характеру, вона приходить до висновку, що інвестиційний договір – це договір, хоча б однією стороною якого є інвестор, що регулює відносини з приводу довгострокового і ризикового вкладення майна, майнових прав та інших цінностей, що мають ринкову вартість, в обраний об'єкт підприємницької діяльності з метою одержання прибутку (доходу) від реалізації (використання) цих цінностей [2, с. 34].

Однією з основних функцій держави визнається економічна функція, яка спрямована на забезпечення нормального формування, функціонування й розвитку країни, на захист існуючих форм власності та створення умов для їх розвитку.

Структурна перебудова економіки є можливою завдяки проведенню ефективної державної інноваційної та інвестиційної політики, які є складовими частинами господарсько-правової політики, яка, у свою чергу, є елементом економічної політики держави в цілому.

Д. В. Задахайло запропонував розглядати економічну політику як форму реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціолізовані як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України [3].

Для національної економіки є вкрай важливим забезпечення умов для активного розроблення, створення, ефективного введення до господарського обігу, використання й комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вигляді інновацій, що сприяє прогресивним технологічним змінам виробництва, структури сфери споживання, розвитку науково-технологічної сфери, а в цілому – сталому економічному розвитку національної економіки [4, с. 107].

Основні засади інвестиційної діяльності в Україні визначаються низкою нормативно-правових актів. А саме Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та ін.

Принциповою особливістю інноваційного інвестування є те, що його основою є інноваційна складова. Базовим елементом інноваційної складової є особливий об'єкт господарських правовідносин – інноваційний продукт.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [5] інноваційний продукт – це результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом.

Відповідно до законодавства інноваційним є продукт, який відповідає таким вимогам: 1) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної

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

Із законодавчо закріпленого поняття інноваційного продукту та вимог, яким він має відповідати, вбачається, що його об'єктом може бути лише технологія або продукція.

Відповідно до положень статей 12, 13 Закону України «Про інноваційну діяльність» державна підтримка надається тільки під зареєстровані інноваційні проекти, якими передбачається виробництво інноваційних продуктів, можна зробити висновок, що можливість одержання такої підтримки підприємствами, які здійснюють впровадження іноземних науково-технічних розробок у національний інноваційний комплекс, буде дуже обмеженою.

Належність інноваційного продукту до тієї чи іншої галузі науки повинна визначатися згідно з наявністю у суб'єкта інноваційної діяльності державних охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності, що згодом стають інноваційним продуктом.

Злиття інноваційного продукту з об'єктом інтелектуальної власності, на які є державні охоронні документи, дозволяє визначити коло наукових об'єктів, які підпадають під дію спеціального правового режиму інноваційної діяльності, та відмежувати ті об'єкти, які не можуть бути визнані інноваційними.

Д. І. Адамюк визначає інноваційний продукт як складний результат інтелектуальної діяльності, який вміщує сукупність систематизованих знань та інформації щодо нового (удосконаленого) технічного чи технологічного рішення, оформленого як об'єкт(и) права інтелектуальної власності про перелік, строк, порядок та послідовність виконання операцій з виробництва продукції, з отримання дослідного екземпляра, зразка, пробної партії такого продукту. У свою чергу, оборот інноваційних продуктів розглядає як систему відносин між суб'єктами інноваційної діяльності, фізичними та юридичними особами, державою щодо передачі прав на кожному зі складових інноваційного продукту [6, с. 13–14].

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про інноваційну діяльність» [5] щодо інноваційного продукту висуваються додаткові вимоги. Так, інноваційний

продукт повинен бути реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів; використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для цього продукту.

Інноваційні продукти є складними об'єктами, які охоплюють не лише права на об'єкти права інтелектуальної власності, що є їх центральним, визначальним елементом, а й включають результати робіт (наприклад, результати інженерно-конструкторських робіт, технологічних, сертифікаційних та ін.) і послуги (авторського супроводу, навчання, консультування та ін.). Більше того, вони вміщують й інформацію, уособлену в бізнес-планах, кресленнях, інструкціях та іншій документації. Тому товарами на ринку інновацій виступають не просто майнові права на матеріальні блага – результати інтелектуальної діяльності, а цілісний комплекс об'єктів – майнові права на об'єкти інтелектуальної діяльності, результати робіт, послуги, інформація [4, с. 298].

Багатоаспектність змісту договорів на передачу інноваційних продуктів свідчить про їх комплексний характер, який, однак, не зводиться до простої суми умов, притаманних іншим видам договорів, адже спільною метою таких договорів є передача прав на використання інноваційного продукту. На даний час проблема обороту інноваційних продуктів продовжує існувати, оскільки для них не передбачено спеціальних правових норм, які б встановлювали правила та вимоги до розпорядження ними. Цим і пояснюється ситуація, згідно з якою на практиці для них використовуються договори, передбачені для розпорядження майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності, оскільки останні входять до їх складу як центральний елемент.

Інтелектуальна власність як самостійний, особливий та важливий різновид власності починає широко визнаватися та аналізуватися в Україні з початку 90-х рр. минулого століття, що пов'язано, з одного боку, з визнанням цінності інтелектуальної власності як фактора економічного розвитку, з другого – зі становленням системи ринкових відносин в українській економіці. У результаті активізації науково-технічного потенціалу України почав формуватися особливий різновид товарів – інноваційні продукти, що містять у собі об'єкти інтелектуальної власності, за рахунок властивостей яких виникає можливість правомірної монополізації виробництва нових товарів з високоякісними споживчими властивостями [7].

Основними об'єктами інтелектуальної власності, що являють собою вихідний матеріал для інноваційної діяльності, є об'єкти промислової власності (винаходи, виробничі зразки, ноу-хау, технології). Саме вони становлять особливий інтерес для інноваційної діяльності, оскільки основним змістом останньої є діяльність з довготривалого та ризикового впровадження об'єкта інтелектуальної діяльності в певний об'єкт виробничої сфери, а також використання його з метою отримання прибутку і досягнення соціального ефекту. Характерною особливістю перерахованих об'єктів інтелектуальної діяльності є те, що це результати розумової діяльності людини, створені її розумовою працею. Неабияку роль у підвищенні конкурентоспроможності продукції, виготовленої із застосуванням інновацій, виконують об'єкти інтелектуальної власності, що входять до їх складу як базовий елемент. Закріплення державою виключних прав інтелектуальної власності на результати творчої, розумової діяльності означає визнання державою монопольних прав на них за їхніми праволодільцями через юридичну заборону їх несанкціонованого використання іншими особами. Тому такі виключні права на центральний елемент інноваційних продуктів створюють передумову для монопольного володіння інноваційними продуктами та обмеження впровадження інновацій, що приводить до набуття законної та охоронюваної державою конкурентної переваги на відповідному ринку товарів (послуг) суб'єктами господарювання, які є праволодільцями або користувачами об'єктів інтелектуальної власності [8, с. 3–6].

Володіння як засіб фізичного контролю над інтелектуальним результатом (у даному випадку над інноваційним продуктом) може реалізовуватися через систему патентів, ліцензій та ін., через які творець інтелектуальної власності створює проблему взаємодії творця та користувача об'єкта права інтелектуальної власності досить складною і в той же час важливою для функціонування інноваційної системи. Іншими словами, важливим виступає аспект виявлення власника об'єкта права інтелектуальної власності. Власником може виступати або сам творець, здійснюючи тим самим всі правомочності з володіння, користування, розпорядження об'єктом, при цьому юридичним підтвердженням його прав будуть патент, диплом, свідоцтво та ін., або – спільно автор та замовник за договором про створення об'єкта інтелектуальної діяльності, або – роботодавець та працівник за трудовим контрактом, якщо інше не передбачено в договорі, сторони за договором спільної діяльності. Похідним власником може стати сторона за договором на передачу виключних прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності у повному обсязі. У таких випадках за творцем залишаються тільки особисті права немайнового характеру [8, с. 6].

Діючий Цивільний кодекс України відносить комерційну таємницю до об'єктів права інтелектуальної власності (ст. 420 ЦК України).

До складу комерційної таємниці входять: ноу-хау, пов'язане з виробничим процесом, з його технологією, тобто ноу-хау, що доповнює винаходи, корисні моделі та дозволяє включити їх до процесу виробництва, та комерційна таємниця маркетингу і менеджменту.

Комерційна таємниця має всі ознаки об'єкта інтелектуальної власності, і на неї поширюється дія виключних прав, заснованих, однак, не на юридичній, а на фактичній монополії. Виключні права на комерційну таємницю діють до тих пір, поки правоволодільцю вдається зберігати всі ознаки охороноздатності, передбачені ЦК України і міжнародними угодами (угодою ТРІПС) [9, с. 14].

Незважаючи на численні та різнобічні дослідження інноваційного процесу, які проводяться науковцями в Україні та за її межами, багато питань щодо управління інноваційним розвитком залишаються невирішеними, а особливо це стосується підприємств, які застосовують біотехнології.

Визначення поняття біотехнології в чинному національному законодавстві відсутнє, а отже, нормативного закріплення має набути визначення, що міститиме всі сутнісні ознаки біотехнології як об'єкта правового регулювання: високий науково-дослідницький рівень результатів такої діяльності, участь біологічного агента в такій діяльності, її спрямованість на досягнення відносно стійких і безповоротних змін у біологічному агенті або живому організмі, неприродність досягнутих результатів. Запропоновано внести до законодавства визначення біотехнології, відповідно до якого під біотехнологією розумітиметься вид результатів промислової технологічної діяльності, що виникають у процесі використання наукових та інженерних принципів, передбачають виробниче використання біологічних агентів (мікроорганізмів, рослинних клітин, тваринних клітин, частин клітин: рибосоми, мітохондрії, хлоропласти) і спрямовані на створення живих організмів з необхідними властивостями або на виготовлення чи зміну продуктів чи процесів з метою їх конкретного використання.

Біотехнологія як синтетичний об'єкт правового регулювання включає в себе низку результатів інтелектуальної діяльності, що мають самостійне значення та можуть використовуватися окремо, та одночасно відноситься до різних галузей науки [10, с. 16].

Інноваційний продукт відповідає певним критеріям: 1) має вартісний склад (є об'єктивні витрати на його розробку та очікування прибутковості в разі його запровадження у виробництво); 2) може бути використаний у господарській діяльності (його пристосованість до технологічного використання, тобто це можуть бути як сама технологія, так і певні винаходи); 3) випуск інноваційної продукції.

Поняття інноваційної продукції є суміжним з поняттям інноваційного продукту. Відповідно до п. 1 ч. 5 ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційною продукцією є нові конкурентоздатні товари та послуги, що є результатом виконання інноваційного проекту та виробляються (або будуть вироблятися) в Україні вперше, та порівняно з іншою аналогічною продукцією, що представлена на ринку, є конкурентоздатною та має суттєво вищі техніко-економічні показники. Інноваційна продукція може бути результатом тиражування або застосування інноваційного продукту. А може нею виступати й сам інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування (ст. 15) [5].

Таким чином, мова йде про базові критерії характеристики саме інноваційного інвестування, в основі якого лежить інноваційний продукт, який запускається в процес виробництва, де і з'являється інноваційна продукція. У зв'язку з цим інвестуванням у інвестора з'являється певний набір базових інвестиційних прав. По-перше, об'єкт цей стає виробничим активом, по-друге, він запускається у виробництво, по-третє, інвестор набуває право брати участь у розподілі прибутку. Однак усі ці відносини реалізуються у різних правових режимах залежно від правових форм.

Розглянемо корпоративну форму інвестування, яка передбачає інвестування в господарську організацію/ГО (її майнову базу, статутний/складений капітал) шляхом її створення та/або участь у такій організації з метою отримання певного соціально-економічного ефекту.

Переваги корпоративного інвестування досить значні й полягають у можливості: 1) вибору а) організаційно-правових форм (організації унітарного чи корпоративного типу); б) характеру діяльності; в) сфер інвестування; 2) відокремлення майна інвестора від майна організації, в яку він інвестує, шляхом її створення та/або участі; 3) відокремлення (за окремими винятками) відповідальності інвестора за власними зобов'язаннями від відповідальності створеної ним організації за зобов'язаннями такої організації [11, с. 107].

Обираючи корпоративну форму інвестування, інвестор має керуватися тим соціально-економічним ефектом, якого він планує досягти в процесі інвестування (отримання прибутку, задоволення власних потреб чи забезпечення координації інвестування щодо групи об'єктів чи за участю кількох партнерів-інвесторів) [11, с. 109].

Варто зазначити, що використання корпоративного інвестування може відрізнитися залежно від основного виду діяльності організації, в яку інвестуються кошти (майно), і відповідно – спеціальних вимог законодавства щодо суб'єктів таких видів діяльності, як: банківська, страхування, спільне інвестування, професійна діяльність на фондовому ринку та ін.

Варто виділити унітарне підприємство, адже при використанні корпоративного інвестування все майно є власністю тієї організації, в яку передається об'єкт інтелектуальної власності. І як наслідок, така організація стає правоволодільцем переданого об'єкта, а інвестор лише отримує стандартизований набір корпоративних прав.

За договором про спільну діяльність сторони діють для досягнення спільної мети. Грошові або інші майнові внески учасників договору про спільну діяльність, а також майно, створене або придбане в результаті їхньої спільної діяльності, є їх загальною власністю.

Учасники договору простого товариства переслідують спільні цілі і не виступають у ролі боржників і кредиторів, незважаючи на те, що внеском за таким договором може бути право використання результатів інтелектуальної діяльності. За договором простого товариства можливе відокремлення майна, необхідного для використання в спільній діяльності. Також учасниками простого товариства можуть бути і некомерційні організації, що поєднують майнові внески, але не створюють для здійснення спільної діяльності юридичної особи (асоціації, спілки), при цьому не виключена й одночасна участь у такому договорі комерційних і некомерційних організацій.

Можливо виділити таку інвестиційну форму передачі інноваційних продуктів, як комбінована (непряме інвестування через посередника – інвестування, що здійснюється за посередництвом інших осіб – інвестиційних або фінансових посередників). Фактично до посередників можуть бути віднесені всі професійні учасники ринку фінансових послуг (Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р.). Їх можна поділити на суб'єктів, для яких інвестування є лише однією серед інших форм діяльності (банки, страхові компанії, довірчі товариства). Тобто такі структури покликані виконувати певні функції, але для забезпечення основних напрямів діяльності вони здійснюють інвестування.

Водночас інвестиційна діяльність є основою для лізингових компаній і корпоративних інвестиційних фондів.

До інших професійно-інституційних суб'єктів інвестування відносять інститути спільного інвестування – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, який провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладання їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Ключовою особливістю є спрямована спеціальна правосуб'єктність. Діяльність таких фондів регулюється Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 р.

Правова форма інвестиційної діяльності безпосередньо визначає межі інвестиційної правосуб'єктності, передбачає порядок створення суб'єктів інвестиційної діяльності, правовий стан їх засновників, особливості діяльності суб'єкта, компетенцію керівних органів, особливості та наслідки припинення інвестиційної діяльності або суб'єкта інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність здійснюється в різних організаційно-правових формах, серед яких найбільш поширеними є інвестиційні фонди, які можуть бути корпоративними чи пайовими. Корпоративний інвестиційний фонд – це інститут спільного інвестування, який створюється у формі відкритого акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування. Пайовий інвестиційний фонд – це активи, що належать інвесторам на праві спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами та обліковуються останньою окремо від результатів її господарської діяльності.

Розглянемо договірну форму, яка є однією з двох основних правових форм інвестування, опосередковуючи не лише вкладення інвестицій, а й організацію інвестиційного процесу. У сфері інвестування укладаються договори, різні за своїм спрямуванням: одні з них опосередковують вкладення інвестицій з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, інші – виконують допоміжну роль, забезпечуючи надання учасникам інвестиційної діяльності різного роду послуг, що сприяють більш ефективному інвестуванню, але не є обов'язковою складовою інвестиційного процесу [11, с. 177].

Можна виокремити такі загальні критерії договірної форми інвестування. По-перше, контроль за використанням інвестицій. По-друге, ступінь участі у результатах інвестиційної діяльності. По-третє, розподіл ризиків, де спостерігається прямопропорційна тенденція, при якій чим більші ризики, тим більшою є участь в управлінні і, навпаки, чим менші ризики, тим меншою є участь в управлінні (прикладом найбільшої участі в управлінні та максимальним переліком обов'язків є комерційна концесія, мінімальним – кредитування).

Слід зазначити, що окремі характерні властивості договорів інвестиційного типу мають варіативний характер. По-перше, це відносини між інвестором та реципієнтом щодо контролю та управління реалізацією інвестицій. Так, це може бути контроль за реалізацією інвестиції у відповідності до її цільового призначення, але це можуть бути відносини контролю якості надаваних реципієнтом послуг або вироблення товарів, умов її реалізації тощо. У будь-якому випадку інвестор та реципієнт пов'язані відносинами зацікавленості у раціональному виробничому використанні предмета інвестиції. По-друге, це зв'язок між ними щодо розподілу дохідності реалізованої інвестиції у вигляді реалізації товарів та послуг.

Як зазначає О. М. Давидюк, договір комерційної концесії (франчайзингу) є головним різновидом договору, що може бути використаний суб'єктами господарювання для визначення порядку передачі та використання технологій, оскільки здатний належним чином закріпити права та належні інтереси всіх учасників відносин, пов'язаних із обігом технологій. Ним може бути передбачено як передачу певного устаткування, так і права використовувати об'єкти права інтелектуальної власності [12, с. 6].

Саме договір комерційної концесії (франчайзингу), якщо його предметом є передача технологій, є ефективною формою трансферу технологій. Договір комерційної концесії (франчайзингу) є найбільш прогресивною формою господарського договору, за яким здійснюється передача технологій.

Специфіка предмета договору інноваційної комерційної концесії потребує зосередження уваги саме на комплексі прав, що опосередковують інноваційний процес, ключове місце в якому займає передача інноваційних технологій. У зв'язку з цим можна говорити про те, що з усіх господарських договорів, які ґрунтуються на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, саме договір комерційної концесії є найбільш перспективною формою інноваційного інвестування, яка передбачає передачу до майнового комплексу не просто виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, а таких об'єктів, які синтезовані в інноваційний продукт [13, с. 194–195].

Висновки. Таким чином, інвестиційна політика на сьогодні є однією із складових господарсько-правової політики, яка, у свою чергу, включена до змісту економічної політики держави. Інвестиційна політика на сьогодні виступає одним із найважливіших та найактуальніших векторів реалізації економічної політики держави.

Структурна перебудова економіки є можливою завдяки проведенню ефективною державної інноваційної та інвестиційної політики, які є складовими частинами господарсько-правової політики, яка, у свою чергу, є елементом економічної політики держави в цілому.

Для національної економіки є вкрай важливим забезпечення умов для активного розроблення, створення, ефективного введення до господарського обігу, використання й комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у вигляді інновацій, що сприяє прогресивним технологічним змінам виробництва, структури сфери споживання, розвитку науково-технологічної сфери, а в цілому – сталому економічному розвитку національної економіки [4, с. 107].

Принциповою особливістю інноваційного інвестування є те, що його основою є інноваційна складова. Базовим елементом інноваційної складової є особливий об'єкт господарських правовідносин – інноваційний продукт.

Мова йде про базові критерії характеристики саме інноваційного інвестування, в основі якого лежить інноваційний продукт, який запускається в процес виробництва, де і з'являється інноваційна продукція. У зв'язку з цим інвестуванням у інвестора з'являється певний набір базових інвестиційних прав. По-перше, цей об'єкт стає виробничим активом, по-друге, він запускається у виробництво, по-третє, інвестор набуває право брати участь у розподілі прибутку. Однак усі ці відносини реалізуються в різних правових режимах залежно від правових форм.

Таким чином, можна виокремити такі правові форми інноваційного інвестування:

- 1) інноваційне інвестування в корпоративній формі;
- 2) інноваційне інвестування в капітал унітарного підприємства в речовій формі;
- 3) інноваційне інвестування в договірно-зобов'язальній формі;
- 4) інституційне інноваційне інвестування (венчурні фонди).

Кожній із цих правових форм притаманні певні особливості, які потребують детального аналізу та подальшого вивчення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України. – Х. : Одіссей, 2016. – 384 с.
2. Симсон О. Э. Специальный режим реализации договоров инвестиционного характера / О. Э. Симсон // Проблемы законности / відп. ред. В. Я. Тацій [та ін.]. – Х. : Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого, 2005. – Вип. 74. – С. 32–40.
3. Задихайло Д. В. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 3 (74). – С. 214–221.
4. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
5. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
6. Адамюк Д. І. Інноваційний продукт як об'єкт правового регулювання за законодавством України та ЄС : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Д. І. Адамюк. – Х., 2016. – 20 с.
7. Леонтьев Б. Рынок интеллектуальной собственности / Б. Леонтьев // Экономика и жизнь. – 1996. – № 26.
8. Симсон О. Э. Правовая квалификация инновационной деятельности / О. Э. Симсон // Підприємництво, госп-во і право. – 2004. – № 8. – С. 3–6.
9. Килимник І. І. Особливості правового регулювання договору комерційної концесії (франчайзингу) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / І. І. Килимник. – Х., 2003. – 22 с.

10. Бочкова І. І. Господарсько-правове забезпечення впровадження та розвитку біотехнологій в промисловості України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / І. І. Бочкова. – Х., 2015. – 23 с.
11. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – 2-ге вид., переробл. та доп. – К. : Прав. єдність, 2009. – 616 с.
12. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / О. М. Давидюк. – Х., 2010, – 19 с.
13. Гладка О. В. Технологія як складова договору комерційної концесії / О. В. Гладка // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – 2014. – №2 (17). – С. 188–197.

REFERENCES

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2016). – Kharkiv. Odissei.
2. Simson O. E. (2005) Spetsialnyiyy rezhim realizatsii dogovorov investitsionnogo haraktera. Problemyi zakonnosti. Vyip 74. 32-40.
3. Zadykhailo D. V. (2013) Ekonomichna polityka derzhavy v systemi pravovoho i zakonodavchoho zabezpechennia. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. 3 (74). 214-221.
4. Atamanova Yu. Ye. (2008) Hospodarsko-pravove zabezpechennia innovatsiinoi polityky derzhavy. Kharkiv. Vydavnytstvo «FINN».
5. Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 roku. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukurainy. 36. st. 266.
6. Adamiuk D. I. (2016) Innovatsiinyi produkt yak obiekt pravovoho rehuliuвання za zakonodavstvom Ukrainy ta YeS. Avtoreferat dys. ...kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
7. Leontev B. (1996) Rynok intelektualnoy sobstvennosti. Ekonomika i zhizn. 26.
8. Simson O. E. (2004) Pravovaya kvalifikatsiya innovatsionnoy deyatelnosti. pid-priemnitstvo, gospodarstvo i pravo. 8. 3-6.
9. Kylymnyk I. I. (2003) Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання dohovoru komertsii kontsesii (franchaizynhu). Avtoreferat dys. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
10. Bochkova I. I. (2015) Hospodarsko-pravove zabezpechennia vprovadzhenia ta rozvytku biotekhnolohii v promyslovosti Ukrainy. Avtoreferat dys.. ...kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
11. Vinnyk O. M. (2009) Investytsiine pravo. K. Pravova yednist.
12. Davydiuk O. M. (2010) Tekhnolohiia yak obiekt hospodarsko-pravovoho rehuliuвання: avtoref. Dys.. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
13. Hladka O. V. (2014) Tekhnolohiia yak skladova dohovoru komertsii kontsesii. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». 2 (17). 188-197.

Стаття надійшла до редакції 12.09.2016.

Е. Н. ВРУБЛЕВСКАЯ

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Рассматриваются актуальные проблемы основных правовых форм инновационного инвестирования в контексте формирования комплексного института хозяйственного права, а именно института инновационного инвестирования как одного из самых перспективных вопросов правового обеспечения хозяйственной деятельности в Украине.

Ключевые слова: инновационное инвестирование, инвестиционная деятельность, договорное инвестирование, корпоративное инвестирование, коммерческая концессия, инновационный продукт.

K. M. VRUBLEVSKA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE MAIN LEGAL FORMS OF INVESTING AN INNOVATIVE PRODUCT

Problem setting. Development of relations in innovative and investment fields urgently requires convergence of the corresponding regulatory basis in a single mechanism of providing innovative investing. Nowadays, investing should be examined as an important element of market and economic turnover together with organizing production and selling goods and services. At the same time, the current regulatory basis is not considerably developed. Particularly, jurists have not sufficiently focused on matters of legislative systematization and codification of investment legislation.

Recent research and publications analysis. O. M. Davydiuk, O. V. Hladka, D. V. Zadykhailo, O. M. Vinnyk, Yu. Ye. Atamanova, O. Ye. Simson, V. S. Milash, D. I. Adamiuk, etc. have taken notice of the mentioned matters to some extent. Simultaneously, some problems concerned with the main legal forms of investment transferring innovative products and their legislative regulation are not solved at present. As a result, consideration of these problems and search for ways of their solution are of significant importance.

Paper objective. The article purpose is to analyze legal regulation of innovative investing and the main legal forms of transferring an innovative product in accordance with the Ukrainian legislation.

Paper main body. A strategic goal of structural transformation of the national economy and achievement of stable social and economic development is carrying out active investment activity.

The sense of legal regulation of investment activity consists in determination of the legal status of investment subjects, their organizational and legal forms, formation of conducive conditions and guarantees for investors, a competitive environment in markets of labor, capital, and goods.

Innovativeness is a principal peculiarity of innovative investing. An innovative product as a peculiar object of legal relations in the economic field is a basic element of innovativeness.

The author means basic criteria of the characteristic of the very innovative investing. The innovative product, which is introduced into a process of manufacturing innovative products, is the basis for innovative investing. In relation to this investing, a certain set of basic investment rights of an investor arises. Firstly, this object becomes a productive asset. Secondly, it is introduced into production. Thirdly, an investor obtains a right to participate in profit distribution. Nevertheless, all these relations are implemented in different legal regimes depending on legal forms.

Conclusions of the research. Therefore, the author may indicate the following legal forms of innovative investing: a) innovative investing in the corporate form; b) innovative investing in capital of a unitary enterprise in the form of fixed assets; c) innovative investing in the contractual and obliging form; d) institutional innovative investing (venture funds). Certain peculiarities requiring thorough analysis and further examination are inherent to each of these legal forms.

Short Abstract for an article

Abstract. The author considers topical problems of the main legal forms of innovative investing in the context of formation of a complex institution of economic law, namely the institution of innovative investing as one of the most perspective matters of legal frameworks of the economic activity in Ukraine.

Key words: innovative investing, investment activity, contractual investing, corporate investing, commercial concession, innovative product.

А. В. ОСТАНІНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
ostanina.ip@googlemail.com



ТРАНСФЕР ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ: ЗАВДАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Досліджено проблеми господарсько-правового забезпечення стимулювання створення трансферу фармацевтичних технологій. Аналізується інноваційна інфраструктура у фармацевтичній сфері, що складається з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складових, а також технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, державних та приватних інвесторів тощо, як одна з підсистем національної інноваційної системи. Обґрунтовано, що механізмом реалізації трансферу фармацевтичних технологій має стати, з одного боку, державне програмно-цільове фінансування, а з іншого – інвестиції підприємств і бізнесу в науково-технічні розроблення. Стимулювання створення фармацевтичних технологій включає в себе як пряму, так і опосередковану державну підтримку наукових розроблень, у тому числі впровадження податкових преференцій та надання доступних кредитів фармацевтичним підприємствам, які фінансують інноваційні проекти.

Ключові слова: трансфер технологій, господарсько-правові засоби, національна система, технології у фармацевтичній сфері.

Постановка проблеми. Інноваційна інфраструктура у фармацевтичному секторі, як і в інших галузях національної економіки, повинна складатися

з виробничо-технологічної, фінансової, інформаційно-аналітичної та експертно-консалтингової складових, а також технополісів, технологічних та наукових парків, інноваційних центрів та центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів та інноваційних структур інших типів; інформаційних мереж науково-технічної інформації, експертно-консалтингових та інжинірингових фірм, державних та приватних інвесторів тощо як однієї з підсистем національної інноваційної системи. Між тим розроблення нових технологій у фармацевтичній сфері потребує залучення значних ресурсів без гарантії швидкого впровадження результатів і відшкодування витрат. Механізмом реалізації тут має бути, з одного боку, державне програмно-цільове фінансування, а з іншого – інвестиції підприємств і бізнесу в науково-технічні розроблення. Це може бути як пряма, так і опосередкована державна підтримка наукових розроблень, наприклад упровадження податкових референцій та надання доступних кредитів підприємствам, які фінансують інноваційні проекти. Так, для виробництва нових препаратів у майбутньому використовуватимуть допоміжні речовини, які згідно із Законом України «Про лікарські засоби» не належать до лікарських засобів і відповідно не підлягають державній реєстрації. Більшість із них не виробляється в Україні, і при їх увезенні вітчизняні фармвиробники мають сплачувати і мито, і податок на додану вартість. Аналогічна ситуація щодо ввезення допоміжних пристроїв, пелет, капсул, пакувальних матеріалів тощо [1]. Причому, на думку фахівців, у сучасних умовах знання, інноваційна діяльність і нові технології є одним з основних факторів економічного розвитку. Як свідчить світовий досвід, ефективність національної економіки визначається ступенем розвитку інноваційних процесів, для яких рівною мірою важливими компонентами є як одержання нових знань, так і передача їх у виробничі сектори і соціальну сферу [2, с. 61]. А недосконалість системи стимулювання створення трансферу технологій призводить до зниження темпів інноваційного розвитку фармацевтичного виробництва, її високої ресурсоемності, низької якості фармпродукції та її неконкурентоспроможності. Хоча, на думку експертів, саме фармацевтична сфера може виступати індикатором, що показує рівень інноваційного розвитку економіки [2, с. 61]. Між тим, стверджує О. М. Давидюк, сучасний економічний стан виробничого сектору національної економіки України свідчить про необхідність кардинального оновлення виробничих потужностей суб'єктів господарювання та стимулювання виробників товарної продукції до запровадження технологій більш високого технологічного укладу [3, с. 15].

У зв'язку з цим постає питання щодо причин виникнення проблем, а також щодо вдосконалення механізму стимулювання створення, виробництва та споживання інноваційної фармацевтичної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі правові аспекти господарсько-правового забезпечення трансферу технологій в окремих галузях національної економіки були висвітлені такими науковцями, як Ю. Є. Атаманова, О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Разом із тим питання господарсько-правового забезпечення стимулювання трансферу фармацевтичних технологій досліджені фрагментарно.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження господарсько-правових засобів стимулювання створення трансферу фармацевтичних технологій, їх правових режимів та зовнішніх факторів, що негативно впливають на стимулювання фармацевтичного трансферу технологій.

Виклад основного матеріалу. Правове забезпечення трансферу інноваційних технологій є одним з інструментів реалізації як економічної, так і господарсько-правової політики держави в умовах надзвичайної актуалізації інноваційного характеру економічного розвитку в глобальному просторі. Слід погодитися із Д. В. Задихайлом, який зазначає, що положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики, що є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства [4, с. 27]. Особливо це стосується інноваційної політики держави та законодавства України про інноваційну діяльність. Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» технології – 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. А об'єктом технології є наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, в яких відображено перелік, строки, порядок та послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг. Тобто все те, що забезпечує конкурентоспроможність будь-якої продукції. А одним із головних критеріїв забезпечення конкурентоспроможності для суб'єктів фармринку є критерій, що безпосередньо пов'язаний з процесами глобалізації, а саме запровадження системи GXP, тобто системи належних практик більшості з розвинутих країн: GMP (належна виробнича практика), GDP (належна практика дистрибуції), GPP (належна аптечна практика), GLP (належна лабораторна практика) тощо. Наприклад, наявність національного сертифіката GMP дозволяє українським фармацевтам поволі, але впевнено освоювати зарубіжні ринки [5].

І дійсно, юридичною наукою вже давно обґрунтована позиція, що певні форми матеріального втілення технології можуть бути використані в господарському обороті як окремі матеріальні (майнові) об'єкти господарських правовідносин. У першу чергу це технологія в якості відокремленої, цілісної, закритої системи верстатів, приладів, приборів, іншого устаткування і механізмів, що поєднані між собою єдиним технологічним призначенням – виробництво товарів / надання послуг – і безпосередньо пов'язані із переробленням певної сировини в кінцевий результат її функціонування. Такому об'єкту найбільш притаманна назва – технологічна лінія. Необхідність її правової регламентації визначена тим, що технологія – це відносно замкнута система складових, що взаємодіє з оточуючим середовищем лише через необхідність залучення енергії (рушійної сили) та постійної передачі інформації про хід протікання внутрішніх процесів до особи, що здійснює управління нею. Цим визначена і цілісна зв'язаність складових механізмів, які становлять відокремлену й інтегровану їх сукупність, що і являє собою технологічну лінію. У другу чергу здатність виступати матеріальним втіленням технології в господарському обороті має експериментальне її конструювання (дослідний чи пробний зразок). Такий об'єкт не завжди буде схожий на технологічну лінію, оскільки може і не бути наділений її специфічними властивостями, але при цьому є технологією за своєю природою та функціональним призначенням [6, с. 16–17].

Хоча проблеми нормативно-правового забезпечення здійснення трансферу технологій як найважливішого компонента комунікації в інноваційній сфері у сфері фармацевтичного виробництва має свої особливості. Зрозуміло, що нормативно-правовий базис трансферу технологій при здійсненні фармацевтичного виробництва включає багаторівневу систему нормативно-правових документів, до складу якої входять: установчі документи та інші локальні (внутрішні) нормативно-правові документи суб'єкта трансферу технологій; угоди та зобов'язання, учасниками яких є суб'єкти трансферу технологій; рішення місцевих органів влади, директивні та інструктивні документи підрозділів центральних органів влади, що регулюють сферу господарювання суб'єктів трансферу технологій саме у сфері охорони здоров'я; нормативно-правові акти різного рівня, що безпосередньо або опосередковано впливають на господарську діяльність суб'єктів трансферу технологій при здійсненні фармацевтичного виробництва; міжнародні нормативно-правові акти, що регулюють сферу трансферу технологій у цілому та на фармацевтичному ринку зокрема. Однак однією із причин відсутності процесів активного залучення останніх новітніх наукоємних розробок до господарської діяльності є недосконале чинне законодавство, яке не забезпечує нормальних передумов

такої співпраці, не захищає розробників технологій від несанкціонованого ними поширення відомостей про таку технологію, у тому числі й інформації відносно ключових об'єктів права інтелектуальної власності та головних принципів їх роботи. Саме тому головним завданням юридичної науки є розробка якісно оновленого правового інституту трансферу технологій, в якому будуть поєднані як приватноправові інтереси виробника, так і публічний інтерес держави до широкого проникнення цих об'єктів у національну економіку України [7, с. 16].

У цьому контексті необхідно зауважити, що в цілому кількість придбаних вітчизняними підприємствами нових технологій в Україні та за кордоном з 2011 р. постійно зменшується. У 2014 р. промисловими підприємствами придбано 426 нових технологій в Україні та 117 – за її межами (у 2013 р. – 512 та 139 технологій відповідно) [8]. Це пов'язано з низькою ефективністю господарсько-правових механізмів стимулювання створення трансферу технологій.

На сьогодні в країнах ЄС застосовуються різні інструменти стимулювання комерціалізації технологій, серед яких у частині прямих методів впливу слід виділити спеціальні програми з комерціалізації, які здійснюються як урядовими агентствами, так і спеціалізованими фондами з участю державного капіталу. В їх числі програми співфінансування контрактних наукових досліджень, субсидіювання організаційно-адміністративних послуг з комерціалізації, надання стартового капіталу для «start-up» компаній. У рамках програм державно-приватного партнерства здійснюється не тільки часткове фінансування сторін, але і спільне використання результатів досліджень і розробок, інформації, нових технологій, інтелектуальної власності та ін. Такі програми направляються на доведення до ринку результатів НДДКР, отриманих за кошти державного бюджету; підтримку малих і середніх інноваційних підприємств, у тому числі заохочення створення державними організаціями «start-up» та «spin-off» компаній; прискорення процесів трансферу результатів НДДКР, створених у державних організаціях з використанням бюджетних коштів; розвиток інформаційного забезпечення [9, с. 22].

Тобто причиною відставання України є недоліки законодавства, хоча проблеми трансферу технологій, крім Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», базуються на Конституції України, ГК України, ЦК України, законах України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про

наукову і науково-технічну експертизу», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про авторське право і суміжні права», «Про фінансовий лізинг», «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про державні цільові програми» інших нормативно-правових актах, а також чинних міжнародних договорах України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, у сфері науково-технічного співробітництва, інноваційної діяльності, трансферу технологій.

Представлена сукупність нормативно-правових документів створює складний механізм нормативно-правового регулювання трансферу технологій, який здійснює комплексний регулюючий вплив на сферу трансферу технологій при здійсненні фармацевтичного виробництва. Однак слід зазначити, що регулюючий вплив правового поля трансферу технологій не є одностороннім. Інноваційна сфера господарювання, реагуючи на управлінські впливи зовнішнього середовища, а зокрема правового поля, створює зворотний зв'язок, який є індикатором ефективності управляючих впливів та за відповідних умов може бути причиною коректування системи регулювання. Не випадково, відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» (ч. 2 ст. 6), уповноважений орган з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері трансферу технологій для виконання покладених на нього завдань: 1) погоджує проекти концепцій державних програм розвитку галузей економіки та державних програм у частині трансферу технологій; 2) подає державним замовникам пропозиції до проектів державних програм розвитку галузей економіки стосовно набуття або передачі майнових прав на технології та/або їх складові; 3) подає КМУ пропозиції щодо законодавчого стимулювання діяльності із створення та впровадження високих технологій; 4) подає в установленому порядку пропозиції щодо здійснення за державним замовленням галузевої підготовки та перепідготовки фахівців з питань інтелектуальної власності, управління інноваційною діяльністю (інноваційними проектами) і трансферу технологій, що передбачає одержання дипломів державного зразка. А основним результатом державного регулювання трансферу технологій та стимулювання інноваційної діяльності є виникнення технологічних змін, які забезпечують підвищення ефективності виробництва за рахунок впровадження прогресивних конкурентоспроможних технологій. У цьому аспекті виникає окрема сфера

державного управління – державне управління технологічними змінами. Державне управління технологічними змінами – це процес реалізації державної влади, її зовнішнє, матеріалізоване вираження, яке необхідно розглядати як цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив на стан та розвиток процесів модернізації техніки, технології, виробництва з метою формування економіки інноваційного типу шляхом запровадження державної політики науково-технологічного та інноваційного розвитку через діяльність органів державної влади, наділених відповідними компетенціями.

Слід зазначити, що правове регулювання трансферу технологій, що включає і систему стимулювання, повинно передбачати потреби інноваційного розвитку при здійсненні фармацевтичного виробництва, системно створювати сприятливі умови для здійснення інноваційної діяльності на фармацевтичному ринку та обміну технологіями із врахуванням пріоритетності та важливості технологічного оновлення виробничого комплексу України. У свою чергу, причиною формування міжнародного ринку технологій, у тому числі на фармацевтичному ринку, стала інтенсифікація науково-технічного прогресу поряд із міжнародним поділом технологій, обумовленим зосередженням цього фактора виробництва фармацевтичної продукції в окремих країнах. Сьогодні науково-технічний фактор здійснює все більший вплив на рівень розвитку продуктивних сил країни. У цьому аспекті міжнародний трансфер технологій, особливо у фармацевтичній сфері, сприяє зменшенню технологічного розриву між країнами та забезпечує ефективний розподіл технологічного фактора в міжнародному економічному середовищі. Однак у фармацевтичній сфері організація міжнародного трансферу технологій пов'язана, крім іншого, із низкою проблем, обумовлених необхідністю захисту інтересів суб'єктів міжнародної передачі технологій та національних інтересів держав – учасників міжнародного трансферу технологій.

Ураховуючи зарубіжний досвід регулювання трансферу технологій у фармацевтичній сфері, пріоритетною для України є підтримка впровадження технологій, пов'язаних із створенням нової високотехнологічної продукції, підвищенням якості та споживчих властивостей фармацевтичної продукції, зменшенням витрат, оптимізацією використання ресурсів вітчизняного походження, підвищенням рівня ефективності фармацевтичної продукції та її якості.

Отже, перехід до наукомістко орієнтованої моделі розвитку фармацевтичного ринку потребує формування адекватної вимогам трансформаційних зрушень у сфері охорони зокрема та в економіці в цілому системи регулювання трансферу технологій, що враховує необхідність забезпечення технологічної незалежності вітчизняних фармацевтичних виробників та всебічної під-

тримки високотехнологічних фармацевтичних виробництв з боку держави. При цьому система регулювання трансферу технологій на фармацевтичному ринку повинна органічно відповідати положенням інноваційного законодавства та доповнювати системні заходи держави, спрямовані на інтенсифікацію інноваційної діяльності на фармацевтичному ринку.

Крім того, в умовах глобалізації світової економічної системи ефективним інструментом інтеграції в міжнародний правовий простір стає гармонізація законодавства, яка характеризує процес системного узгодження нормативно-правових норм з метою подолання суперечностей та розбіжностей між вітчизняними правовими нормами та стандартами, і норма гармонізації нормативно-правового поля трансферу технологій при здійсненні фармацевтичного виробництва є передумовою створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, ефективного обміну технологіями в міжнародному економічному просторі з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної фармацевтичної продукції. Ефективними інструментами вдосконалення системи нормативно-правового регулювання трансферу технологій є гармонізація діючого законодавства та законодавства ЄС.

При цьому важливим принципом державної політики регулювання трансферу технологій є раціональний вибір пріоритетів інноваційного розвитку на фармацевтичному ринку, формування ефективної системи державної підтримки інноваційного розвитку фармацевтичних виробників за обраними пріоритетами та побудова системи технологічного обміну, що відповідає нагальним потребам оновлення виробництва, розвитку та освоєння наявного інноваційного потенціалу в Україні.

Між тим, на думку фахівців, основних постачальників нових лікарських засобів на фармацевтичний ринок можна поділити на компанії, що розробляють і впроваджують оригінальні препарати, та на генеричні компанії, що виходять на ринок з аналогами оригінальних препаратів після закінчення дії їх патентного захисту [10]. І дійсно, у більшості країн світу спостерігається тенденція використання генериків, тобто лікарських засобів, що втратили право патентного захисту і які відповідно мають нижчу ціну в 4–5 разів, ніж інноваційні аналогічні препарати. У свою чергу, це впливає на правовий режим трансферу технологій у фармацевтичній сфері.

Тобто одним із основних параметрів у конкурентній боротьбі підприємств – виробників генеричних препаратів є ціна. Їх мета – продавати якісні препарати за максимально низькими цінами [11, с. 28].

Крім того, до чинників, які негативно впливають на ефективність інновацій у фармацевтичній промисловості, належать відсутність або низький рівень фінансування, висока кредитна ставка, високий економічний ризик, недо-

статня інформація про стан фармацевтичного ринку, труднощі із сировиною та матеріалами і застаріле виробниче обладнання [12].

Як наслідок, зауважує В. М. Пашков, в Україні відсутній механізм упровадження інноваційних лікарських засобів [13, с. 63]. А частка генеричних лікарських засобів у порівнянні з інноваційними продуктами в Україні складає близько 90% [14].

Правовий режим обігу генеричних лікарських засобів значно відрізняється від правового режиму інноваційної продукції. У цьому контексті необхідно зауважити, що наявність стратегічного державного інтересу при правовому регулюванні діяльності, пов'язаної зі створенням, передачею прав та втіленням технології, визначає необхідність обов'язкового використання спеціальних правових режимів [15, с. 129].

Зрозуміло, що виробництво та застосування генеричних препаратів у фармацевтичному секторі перш за все є частиною цілісного механізму правового регулювання відносин на фармацевтичному ринку, пов'язаних з передачею прав на втілення технологій щодо обігу генеричних лікарських засобів.

Однак концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України слід спрямувати на підвищення інноваційного рівня національного господарства, а саме: створення економічних стимулів та інституційного режиму для заохочення й ефективного використання досягнень науки в усіх сферах національної економіки; розбудову ефективно діючої інноваційної системи, що об'єднує суб'єктів господарювання, дослідні центри, університети, венчурні підприємства тощо; здійснення якісних перетворень в освіті з можливостями отримання всіма якісної безперервної освіти на основі об'єднання зусиль державних і благодійних фондів; формування динамічної інформаційної інфраструктури та конкурентного інноваційного сектору економіки [12, с. 92–96]. Структура загроз національній безпеці в галузі охорони здоров'я, крім іншого, характеризується занепадом виробництва інноваційної продукції і пов'язаними з ним похідними загрозами зростання імпортозалежності від наукоємної продукції [10, с. 17]. Хоча зрозуміло, що забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності фармацевтичної продукції неможливе без зміни напрямку розвитку фармацевтичної галузі України шляхом формування соціально орієнтованої інноваційної моделі розвитку [16].

Між тим забезпечення населення лише генеричними ліками негативно впливає на забезпечення фармацевтичної незалежності країни у випадку виникнення надзвичайних ситуацій, епідемій тощо. Це вимагає розвитку інноваційних технологій щодо створення та виробництва інноваційних лікарських засобів та, як наслідок, застосування іншого правового режиму, що є частиною цілісного механізму правового регулювання відносин на фармацевтичному

ринку, пов'язаних зі створенням та передачею прав на втілення технологій щодо обігу інноваційних лікарських засобів.

Висновки. 1. Проблема трансферу фармацевтичних технологій потребує власної юридичної інституалізації в системі господарського інноваційного права, урахуваючи її специфічну об'єктну, а отже, і правову природу, складний комплекс приватних та публічних інтересів щодо їх створення та використання.

2. Трансфер фармацевтичних технологій має отримати також своє власне правове забезпечення, що включатиме, зокрема, детальну розробку правових форм такого трансферу. Так, використання конструкції комерційної концесії як однієї із таких форм вимагає регламентації цілої низки правовідносин щодо використання переданих права промислової власності, розподілу відповідальності у випадку спричинення шкоди, зобов'язань щодо охорони комерційної таємниці тощо. Очевидно, що, керуючись тільки нормами чинного ГК України та ЦК України, досягти необхідної чіткості та передбачуваності у відповідних відносинах дуже важко.

Окремо мають бути вирішені також і політичні питання в таких відносинах з іноземним елементом. Адже трансфер фармацевтичних технологій на дев'яносто відсотків передбачає саме зовнішньоекономічний їх аспект, де і виникає проблема вибору права, що має бути застосованим до відповідних правовідносин. Таким чином, стимулювання відносин трансферу фармацевтичних технологій стримується значною мірою невідповідним рівнем чинного законодавчого їх забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Головенко М. «Філософія» фармацевтичних інновацій [Електронний ресурс] / М. Головенко. – Режим доступу: <http://labprice.ua/statti/nauka-i-virobnitstvo/filosofiya-farmatsevtichnih-innovatsiy/>.
2. Клунок Н. С. Класифікація інновацій фармацевтичного виробництва України на основі матричного підходу / Н. С. Клунок // БізнесІнформ. – 2012. – № 2. – С. 61–65.
3. Давидюк О. М. Господарсько-правове регулювання обігу експериментального конструювання технології / О. М. Давидюк // Право та інновац. сусп.-во. – 2016. – № 1 (6). – С. 15–20.
4. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.
5. 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.

6. Давидюк О. М. Господарсько-правове регулювання обігу експериментального конструювання технології / О. М. Давидюк // Право та інновац. сусп-во. – 2016. – № 1 (6). – С. 15–20.
7. Давидюк О. М. Господарсько-правові особливості правового режиму інформаційного втілення технології та інформації про технологію / О. М. Давидюк // Право та інновац. сусп-во. – 2015. – № 2 (5). – С. 16–21.
8. Козак Л. С. Основні фактори і перспективи інноваційного розвитку підприємств і трансферу технологій в Україні / Л. С. Козак, В. В. Червякова // Економіка та упр. на транспорті. – 2016. – Вип. 2. – С. 177–187.
9. The analysis of the legislation of Ukraine in the sphere of research, developments and innovation activity and suggestions for amendments for legislation. EU Project «Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine». – К. : Feniks, 2011. – 342 p.
10. Соболева Т. О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т. О. Соболева. – К., 2008. – 20 с.
11. Пашков В. М. Вітальна безпека як імператив господарсько-правової політики в сфері охорони здоров'я / В. М. Пашков. – К. : МОРІОН, 2007. – 152 с.
12. 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.
13. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення : колект. моногр. / за наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 536 с.
14. Громыко Ю. А. Что такое кластеры и как их создавать? / Ю. А. Громыко // АЛБ-МАНАХ ВОСТОК. – 2007. – № 1 (42). – С. 21–24.
15. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2000. – 176 с.
16. Тіманюк В. М. Управління процесами комерціалізації інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі : автореф. дис. ... канд. фарм. наук : 15.00.01 / В. М. Тіманюк. – Х., 2007. – 21 с.

REFERENCES

1. Holovenko M. «Filosofiiia» farmatsevychnykh innovatsii. Retrieved from: <http://labprice.ua/statti/nauka-i-virobnitstvo/filosofiya-farmatsevtichnih-innovatsiy/>.
2. Klunko N. S. (2012) Klasyfikatsiia innovatsii farmatsevychnoho vyrobnytstva Ukrainy na osnovi matrychnoho pidkholu. BiznesInform. 2. 61-65.
3. Davydiuk O. M. (2016) Hospodarsko-pravove rehuliuвання obihu eksperymentalnoho konstruiuvannya tekhnolohii. Pravo ta innovatsiine suspilstvo. 1 (6). 15-20.
4. Zadykhailo D. V. (2013) Pravovi zasady formuvannya ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat dys. d-ra yuryd. nauk. Kharkiv. b. v.
5. Frolova H. I. (2012) Konkurentospromozhnist pidpriemstv farmatsevychnoi haluzi Ukrainy. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. 1 (17). 146-152.
6. Davydiuk O. M. (2016) Hospodarsko-pravove rehuliuвання obihu eksperymentalnoho konstruiuvannya tekhnolohii. Pravo ta innovatsiine suspilstvo. 1 (6). 15-20.

7. Davydiuk O. M. (2015) Hospodarsko-pravovi osoblyvosti pravovoho rezhyму informatsiinoho vtilennia tekhnolohii ta informatsii pro tekhnolohiiu. Pravo ta innovatsiine suspilstvo. 2 (5). 16-21.
8. Kozak L. S. (2016) Osnovni faktory i perspektyvy innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstv i transferu tekhnolohii v Ukraini. Ekonomika ta upravlinnia na transporti. Vyp. 2. 177-187.
9. The analysis of the legislation of Ukraine in the sphere of research, developments and innovation activity and suggestions for amendments for legislation (2011) EU Project «Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine». K. : Feniks.
10. Sobolieva T. O. (2008) Upravlinnia formuvanniam ta realizatsiieiu innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstva (za materialamy farmatsevychnykh pidpryiemstv Ukrainy): avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekonom. nauk. Kyiv.
11. Pashkov V. M. Vitalna bezpeka yak imperatyv hospodarsko-pravovoi polityky v sferi okhorony zdorovia (2007). Kyiv. MORION.
12. Mnushko Z. M., Vinnyk O. Yu., Strashnyi V. V. (1988) Doslidzhennia innovatsiinykh protsesiv na vitchyznianykh farmatsevychnykh pidpryiemstvakh. Visnyk farmatsii. 2 (18). 92-96.
13. Zadykhailo D. V. (2013) Innovatsiine investuvannia v Ukraini : problemy pravovoho zabezpechennia. Kharkiv. Yurait.
14. Gromyiko Yu. A. Chto takoe klasteryi i kak ih sozdavat? (2007). ALMANAH VOSTOK. 1 (42). 21-24.
15. Davydiuk O. M. (2000) Tekhnolohiia yak ob'ekt hospodarsko-pravovoho rehuliuвання. Kharkiv. Vyd-vo «FINN».
16. Timaniuk V. M. (2007) Upravlinnia protsesamy komertsializatsii intelektualnoi vlasnosti u farmatsevychnii haluzi: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. farm. nauk. Kharkiv.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2016.

А. В. ОСТАНИНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ТРАНСФЕР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В УКРАИНЕ: ЗАДАЧИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Исследованы проблемы хозяйственно-правового обеспечения стимулирования создания трансфера фармацевтических технологий. Анализируется инновационная инфраструктура в фармацевтической сфере, состоящая из производственно-технологической, финансовой, информационно-аналитической и экспертно-консалтинговой составляющих, а также технополисов, технологических и научных парков, инновационных центров и центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов и инновационных структур других типов; информационных сетей научно-технической

информации, экспертно-консалтинговых и инжиниринговых фирм, государственных и частных инвесторов и т. д., как одна из подсистем национальной инновационной системы. Обосновано, что механизмом реализации трансфера фармацевтических технологий должно стать, с одной стороны, государственное программно-целевое финансирование, а с другой – инвестиции предприятий и бизнеса в научно-технические разработки. Стимулирование создания фармацевтических технологий включает в себя как прямую, так и косвенную государственную поддержку научных разработок, в том числе внедрение налоговых преференций и предоставление доступных кредитов фармацевтическим предприятиям, которые финансируют инновационные проекты.

Ключевые слова: трансфер технологий, хозяйственно-правовые средства, национальная система, технологии в фармацевтической сфере.

A. V. OSTANINA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

TRANSFER OF PHARMACEUTICAL TECHNOLOGIES IN UKRAINE: GOALS OF ECONOMIC AND LEGAL FRAMEWORKS

Problem setting. Development of new technologies in the pharmaceutical field needs involvement of a considerable amount of resources without guarantee of rapid implementation of results and reimbursement of expenses. Public program target financing as well as investments of companies and businesses in scientific and technical developments should be mechanisms for implementation of such technologies. This mechanism can encompass both direct and indirect government support of scientific developments, e.g. implementation of tax preferences and providing credits for companies financing innovative projects.

Recent research and publication analysis. Scientists such as Yu. Ye. Atamanova, I. I. Bochkova, O. M. Vinnyk, O. M. Davydiuk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustylenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna, etc. have considered certain legal aspects of economic and legal frameworks of technology transfer in particular industries of the national economy. Simultaneously, a matter of economic and legal frameworks of stimulation of pharmaceutical technology transfer has not been thoroughly researched.

Paper objective. The article purpose is to research economic and legal frameworks of stimulation of formation of pharmaceutical technology transfer, legal regimes of these technologies, and external factors, which negatively influence encouragement of pharmaceutical technology transfer.

Paper main body. The science of law has long ago substantiated that some tangible forms of technologies can be applied in economic turnover as a separate tangible (prop-

erty) objects of legal relations in the economic field. Firstly, such technologies include integral separated closed systems of apparatus, gadgets, other equipment, and mechanisms, which serve the common technological purpose – production of goods and providing services – and are directly concerned with transformation of particular raw materials into a final result of its functioning. A technological line is the most appropriate name for such object. There is a need of its legal regulation, which is stipulated by nature of technology. Technology is a relatively closed system of components, which correlates with an environment only by the need for involvement of energy (a driving force) and permanent transfer of information on the course of internal processes to a person, which manage it. This aspect stipulates integral connectivity of component mechanisms being a separate and integral set. Such connectivity is called a technological line. Secondly, experimental construction (a development prototype or trial model) can be a tangible form of technology in economic turnover. Such object is not always similar to a technological line, because it may not have specific properties. At the same time, this object is a technology because of its nature and functional purpose.

A legal regime of generic medicine turnover significantly differs from a legal regime of innovative products. In this context, it is worth noting that existence of the strategic public interest in legal regulation of the activity related to creation, transfer of rights, and implementation of technologies determines a necessity of obligatory usage of special legal regimes.

Meanwhile, providing population with only generic medicines negatively influences providing pharmaceutical independence of the country in a case of emergencies, epidemics, etc. This requires development of innovative technologies for creation and production of innovative medicines and, as a result, application of another legal regime, which is a part of an integral mechanism of legal regulation of relations in the pharmaceutical market concerned with formation and transfer of rights to implementation of technologies related to turnover of innovative medicines.

Conclusion of the research. 1. Taking into account its specific inherent and legal nature, a complicated complex of private and public interests related to creation and application of the technologies, the author states that a problem of the pharmaceutical technology transfer needs own juridical institutionalization in the system of economic innovative law.

2. There is a need for special legal regulation of the pharmaceutical technology transfer, which will particularly include thorough analysis of legal forms of such transfer. For instance, application of a form of commercial concession as one of such forms requires regulation of a large set of legal relations concerned with usage of a transferred right to industrial property, division of responsibility in a case of infliction of harm and obligations regarding commercial secret protection, etc. Obviously, it is very complicated to achieve essential clarity and predictability in corresponding relations under application of only norms of the current Economic Code of Ukraine and the Civil Code of Ukraine.

3. Political matters in such relations with foreign economic entities should be also settled. A foreign economic aspect accounts for 90 percent of the pharmaceutical technology transfer. As a result, a problem of choice of law, which should be applied to corresponding legal relations, arises. Therefore, encouragement of relations of pharmaceutical technology transfer is to some extent restrained by inappropriate quality of the current legislative basis.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has researched problems of providing economic and legal frameworks of stimulation of creation of the pharmaceutical technology transfer. The author analyzes the innovative infrastructure in the pharmaceutical field, which consists of production and technological, financial, information and analytical, and expert and consulting components, technopolises, technological and scientific parks, innovative centers and centers of technology transfer, business incubators, innovative structures of other types, information networks of scientific and technical information, consulting and engineering firms, and public and private investors as one of sub-systems of the national innovative system. Public program target financing as well as investments of companies and businesses in scientific and technical developments should be mechanisms for implementation of the pharmaceutical technology transfer. Stimulation of pharmaceutical technology formation can encompass both direct and indirect government support of scientific developments, e.g. implementation of tax preferences and providing credits for companies financing innovative projects.

Key words: technology transfer, economic and legal means, national system, technologies in a pharmaceutical industry.

І. М. РУДЯГА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
rud_sinel@ua.fm



ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Стаття присвячена теоретико-правовому дослідженню організаційно-правової форми діяльності підприємств залізничного транспорту України. Особливу увагу приділено дослідженню організаційно-правової форми холдингу як комплексного явища, якому притаманні економічні та правові особливості, а також розробці можливого механізму запровадження вказаної моделі управління на залізничному транспорті України.

Ключові слова: транспорт, залізничний транспорт, організаційно-правова форма підприємств, акціонерне товариство, холдингова компанія, дочірнє підприємство.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки в Україні у ринкових господарських відносинах беруть участь суб'єкти господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм. Здавалося б, поява нових суб'єктів господарювання «витісняє» державні підприємства на другий план у господарському житті. Однак у сучасному світі немає жодної країни, де б держава активно не займалася господарською діяльністю.

Крім того, перехід економіки України на ринкові засади функціонування призвів до трансформації форм власності та появи численних організаційно-правових форм підприємств. Різноманітність форм власності та її організаційно-правових видів, а разом з тим самостійність підприємців у виборі тієї або іншої організаційно-правової форми ускладнюють проблему обґрунту-

вання найбільш прийнятної й ефективної з них. Проте ефективність діяльності підприємств у ринковій економіці, особливо в умовах жорсткої конкуренції, безпосередньо залежить від адекватно обраної організаційно-правової форми підприємства [15].

Слід звернути увагу, що на сьогоднішній день залізнична галузь знаходиться в процесі реформування, що дає можливість системно підійти до питання вибору організаційно-правової форми для залізниць України з метою подальшого ефективного управління галуззю та успішної інтеграції в єдину європейську та світову транспортні системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних правників питанню створення і діяльності певних видів підприємств приділяли увагу О. Кібенко, А. Венедиктов, О. Вінник, О. Щербина, В. Мамутов, Н. Саніахметова, Г. Пронська, І. Лукач, В. Песков, Ж. Чевичалова та ін.

Формулювання цілей. Метою даної статті є проведення аналізу існуючих організаційно-правових форм господарських організацій, а також вибір можливої організаційно-правової форми для підприємств залізничного транспорту як стратегічно важливої галузі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Стаття 55 Господарського кодексу України (далі – ГК) визначає, що суб'єктами господарювання є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання в тому числі є господарські організації, тобто юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку [4].

Юридична особа як правова категорія є сформованим та сприйнятим законодавством явищем. Так, ст. 80 Цивільного кодексу України визначає це поняття як організацію, створену та зареєстровану у встановленому законом порядку, яка наділяється цивільною правоздатністю і дієздатністю та можливістю бути позивачем та відповідачем у суді [7].

Зміст ст. 63 ГК України визначає, що в залежності від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

державне підприємство, що діє на основі державної власності;

підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва [4].

До проведення процесу реформування залізниці здійснювали свою діяльність у формі державних підприємств, які були створені згідно із законами України «Про транспорт», «Про залізничний транспорт», Цивільним і Господарським кодексами України, засновані на державній власності, підпорядковані Державній адміністрації залізничного транспорту України «Укрзалізниця» і входили до сфери управління Міністерства інфраструктури України.

Залізниці були юридичними особами, здійснювали свою діяльність на підставі та відповідно до чинного законодавства України та Статуту, який затверджувався уповноваженим органом управління – Міністерством інфраструктури України, за погодженням з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та Антимонопольним комітетом України. Мали зведений баланс, поточні, валютні та інші рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням, інші печатки та штампи відповідно до чинного законодавства України. Несли відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах належного їм майна згідно з чинним законодавством, а також за неналежне дотримання вимог нормативних документів у сфері експлуатаційної діяльності.

Майно залізниць становили виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображалась у самотійному балансі, які належали до державної форми власності і закріплювались за ними на праві господарського відання. Здійснюючи право господарського відання, залізниці володіли, користувались та розпоряджались майном на свій розсуд та вчиняли щодо нього будь-які дії, що не суперечили чинному законодавству, з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна за погодженням з уповноваженим органом управління та Укрзалізницею. Відчуження основних фондів, що були державною власністю і закріплені за залізницями на праві господарського відання, здійснювалось у порядку, встановленому чинним законодавством, за погодженням з Укрзалізницею та уповноваженим органом управління. Кошти, одержані від продажу майнових об'єктів, що належали до основних фондів, використовуються відповідно до законодавства України та затвердженого фінансового плану залізниць.

Законом України від 23.02.2012 р. №4442 «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» визначено правові, економічні та організаційні особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, управління і розпорядження його майном.

Відповідно до Статуту публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» (далі – ПАТ «Укрзалізниця»), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02.09.2015 р. № 735 «Питання публічного акціонерного товариства “Українська залізниця”», публічне акціонерне товариство «Українська залізниця» є юридичною особою, що утворене відповідно до Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», постанови Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 р. № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства “Українська залізниця”». Товариство утворено як публічне акціонерне товариство, 100 відсотків акцій якого закріплюються в державній власності, на базі Укрзалізниці, а також підприємств, установ та організацій залізничного транспорту загального користування, які реорганізовано шляхом злиття. До переліку підприємств та установ залізничного транспорту загального користування, на базі яких утворилося публічне акціонерне товариство «Українська залізниця», увійшли залізниці як регіональні філії [5].

ПАТ «Укрзалізниця» має цивільні права та обов’язки, у своїй діяльності керується Конституцією і законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України і наказами Міністерства інфраструктури України, іншими нормативно-правовими актами, Статутом та внутрішніми документами товариства, прийнятими відповідно до Статуту.

Товариство має право від свого імені вчиняти будь-які правочини та укладати будь-які договори, набувати майнові та немайнові права, нести обов’язки, виступати позивачем та відповідачем у суді, крім випадків, передбачених законодавством та Статутом.

ПАТ «Укрзалізниця» має самостійний баланс, печатку із своїм найменуванням, ідентифікаційним кодом та зображенням малого Державного Герба України. Товариство має право мати інші печатки, а також штампи і бланки із своїм найменуванням, власний знак для товарів і послуг та інші реквізити, необхідні для його діяльності.

Товариство має право відкривати поточні (у тому числі єдиний поточний рахунок із спеціальним режимом використання), валютні, депозитні та інші рахунки в установах банків як на території України, так і за її межами у порядку, визначеному законодавством.

ПАТ «Укрзалізниця» має у власності майно, що внесене до його статутного капіталу, та/або інше майно, набуте ним на підставах, що не заборонені законодавством. Товариство здійснює володіння, користування та розпорядження таким майном згідно з метою своєї діяльності з урахуванням вимог законодавства та Статуту.

За товариством закріплено на праві господарського відання державне майно, що передане йому відповідно до законодавства. Товариство здійснює користування та розпорядження цим майном відповідно до мети своєї діяльності з урахуванням обмежень, встановлених законом, іншими нормативно-правовими актами та Статутом.

ПАТ «Укрзалізниця» не відповідає за зобов'язаннями держави, а держава не відповідає за зобов'язаннями товариства, несе відповідальність за своїми зобов'язаннями у межах належного йому майна, набутого на праві власності відповідно до законодавства [5].

На підставі рішення засідання правління ПАТ «Укрзалізниця» початком діяльності регіональних філій та філій ПАТ «Укрзалізниця» визначено 01.12.2015 р.

На сьогодні Закон України «Про залізничний транспорт» визначає залізницю як відокремлений підрозділ публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування, утвореного відповідно до Закону України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування», який здійснює перевезення пасажирів та вантажів у визначеному регіоні залізничної мережі [2].

Таким чином, після проведення законодавчих змін залізниці втратили статус юридичних осіб, увійшли до складу публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» як відокремлені підрозділи, які наразі мають суттєві обмеження щодо здійснення господарської діяльності, розпорядження майном та грошовими коштами, а також ускладнюється процес оперативного реагування на виробничі ситуації, які виникають під час здійснення господарської діяльності, пов'язаної зі здійсненням перевезень пасажирів, вантажу, тобто докорінним чином змінився механізм функціонування галузі.

Тобто прослідковується паралель управління, яка вже існує в публічному акціонерному товаристві «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»», що є провідним підприємством паливно-енергетичного комплексу, однією з найбільших компаній України, засновником та єдиним акціонером якої є держава. Це вертикально-інтегрована нафтогазова компанія, яка здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам.

До складу НАК «Нафтогаз України» входять три основних видобувних підприємства – ДК «Укргазвидобування», ВАТ «Укрнафта» та ДАТ «Чорноморнафтогаз», кожне з яких має розгалужену виробничу структуру, що забезпечує розвідку та видобуток газу, нафти і газового конденсату. Переробна база компанії складається з шести газопереробних заводів, що входять до складу ДК «Укргазвидобування» та ВАТ «Укрнафта». Транспортний напрямок бізнесу компанії уособлюють оператори газової та нафтової трубопроводних мереж України – ДК «Укртрансгаз» та ВАТ «Укртранснафта». ДАТ «Укрспецтрансгаз» є оператором з перевезення скраплених газів у межах України. Реалізацію газу на внутрішньому ринку України здійснює дочірня компанія «Газ України» [12].

У своїх попередніх статтях автор особливу увагу приділяла такій організаційно-правовій формі, як державне підприємство для залізничної галузі України, що, на її думку, була логічно вибрана для залізниць України як суб'єкта ринкових відносин, що займають монопольне становище. А також звертала увагу на майно, яке використовується в господарській діяльності такими підприємствами. Так, якщо розмежувати його на дві категорії: майно, яке повинно обов'язково перебувати в державній власності, тобто критичне майно, без якого здійснення господарської діяльності у сфері залізничних перевезень неможливе, та майно, використання якого можливе на залученні приватних інвестицій, тобто на конкурентних засадах, то це дозволить виділити єдиний господарський механізм функціонування залізничного транспорту, в якому буде поєднано природну монополію, послуги, що надаються на комерційних (ринкових) засадах, і забезпечення публічних інтересів суспільства (безпека руху, комфорт перевезень тощо).

Тому слід зазначити, що і під час діяльності в умовах акціонерного товариства можливі вищевказана трансформація та поділ майна, а також створення конкурентних засад на ринку перевезень пасажирів та вантажу залізничним транспортом. Крім того, у провідних країнах світу існує схожа модель діяльності акціонерних компаній, які здійснюють перевезення на конкурентних засадах, з розмежування пасажирських і вантажних перевезень та інфраструктури.

Ураховуючи, що на сьогодні вже пройшли певні зміни в діяльності підприємств залізничної галузі, а реформування триває, то маємо можливість розглянути деякі інші організаційно-правові форми, що також мають право на життя.

Тому можна розглянути таку організаційно-правову форму підприємств, як господарське об'єднання, яка була досить поширена в радянські часи.

Так, у період СРСР, до складу якого входила Україна, господарські об'єднання виконували роль проміжної ланки між управліннями підприємствами і управліннями органів державної влади, які керували певною галуззю народного господарства. Доктрина розвитку народного господарства базувалась на плановій економіці, концентрації виробництва і централізації системи управління [8].

Відповідно до чинного вітчизняного господарського законодавства господарське об'єднання – це об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Вони діють на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками [4].

У випадку підприємств залізничної галузі це може бути державне господарське об'єднання, що утворене державними підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України, або у визначених законом випадках рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування. Державне господарське об'єднання діє на основі рішення про його утворення та статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення об'єднання.

Серед існуючих видів господарських об'єднань для залізничної галузі можна розглядати таке господарське об'єднання, як концерн, тобто статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності [4].

Але все ж таки при виборі вищевказаної організаційно-правової форми слід обов'язково врахувати радянський досвід та звернути увагу, що принципи здійснення сучасної української економіки суттєво відрізняються від економічних принципів радянських часів.

Стаття 126 ГК України визначає ще одну організаційно-правову форму господарських товариств – холдингову компанію, як публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності) [4].

Основними ознаками холдингової компанії є:

- наявність головної, стосовно дочірніх, компанії, яка здійснює над ними контроль у межах, визначених законодавством;
- холдингова компанія стоїть на чолі групи компаній;

– холдингова компанія здатна впливати на рішення, які приймаються дочірньою компанією;

– між холдинговою компанією і дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю [9].

Треба наголосити на тому, що холдингові компанії створюються переважно в межах великого і середнього бізнесу, що зумовлено тим, що холдингові компанії, як правило, акумулюють великий капітал, а тому основні переваги створення холдингових і дочірніх компаній пов'язані з ефектом масштабу виробництва. Об'єднуючи виробничий потенціал різних підприємств і господарських організацій, холдингові компанії можуть досягти за рахунок зменшення витрат і перерозподілу прибутку більшої ефективності у своїй діяльності. Створення холдингової групи також дозволяє консолідувати значні кошти, а отже, полегшити проведення деяких бізнесових процесів підприємства (наприклад, рекламної компанії). Однак це не означає, що малі підприємства не можуть створювати холдинг. Наприклад, для зменшення витрат та залучення нових інвестицій малі підприємства можуть створювати дочірні підприємства [9].

Причини створення холдингових компаній можуть бути досить різноманітними. Одні прагнуть певною мірою пом'якшити наслідки кризи, інші шукають шляхи формування гнучкої ринкової системи управління підприємствами, а треті намагаються під новими вивісками зберегти існуючі об'єднання, що вперто борються за своє збереження [13].

В Україні можна виділити переваги створення холдингових компаній, що склалися в силу об'єктивних історичних причин і відрізняються від тих, що виникають у більшості зарубіжних країн:

– по-перше, інтенсивне формування ринкової економіки, де холдинги є водночас і наслідком, і розвитком підприємницьких відносин;

– по-друге, необхідність пристосування до нових умов управління підприємствами старої вертикалі в особі міністерств, відомств через їх модифікацію;

– по-третє, створення великої кількості малих підприємств, які без об'єднання зусиль або без кооперації з більшими суб'єктами господарювання не можуть вижити в жорсткій конкуренції;

– по-четверте, у країнах з перехідною економікою, де правовий захист інвесторів у межах національної моделі управління є слабким, спостерігається високий рівень концентрації та інтеграції капіталів, одним із проявів яких є створення холдингових компаній [9];

– по-п'яте, збереження великих, стратегічно важливих для економіки підприємств в умовах економічної кризи [11].

Слід звернути увагу, що попри позитивні особливості й об'єктивні умови функціонування інститут холдингових компаній, як і будь-яке явище, має певні суперечності і проблеми, що впливають як з економічної, так і юридичної сутності холдингових компаній, а тому їх дослідження є важливим фактором, оскільки дозволить уникнути деяких з них за допомогою законодавчого закріплення регулювання діяльності холдингових компаній. Основними з цих проблем, на думку І. В. Лукач, є:

- суперечності у взаємовідносинах між акціонерами – власниками і менеджерами, що відображають особливості формування структури власності в акціонерних товариствах [9];
- проблеми управління розгалуженою структурою підприємств, які мають проводити єдину, узгоджену з центром, політику;
- значні витрати на висококласний менеджмент, який повинен керувати і, головне, контролювати всі господарські та фінансові процеси в групі підприємств;
- загроза створення монопольної групи на ринку в разі, якщо законодавством недостатньо чітко визначена залежність між підприємствами [9].

Попри вищезазначені негативні риси холдингові компанії тим не менше залишаються привабливою формою ведення господарської діяльності через їх численні позитиви. Слід також відмітити, що суб'єктивні (притаманні українській економіці) негативні риси холдингових компаній можуть бути усунені шляхом внесення відповідних змін до податкового, корпоративного законодавства та законодавства про захист економічної конкуренції [9].

Для процесу становлення холдингової системи як основної організаційної форми управління в нашій державі з перехідною економікою необхідні зміни суспільних, економічних і організаційних відносин. На даний час не тільки організація управління, а і старі традиційні методи господарської діяльності повинні змінюватись новими підходами, які враховують вимоги ринку [10].

З вищевикладеного можна зробити висновок, що організаційно-правова форма холдингу має право на існування й у залізничній галузі. Так як холдинг проводить єдину економічну політику, що забезпечується єдиним центром управління, таким чином існує єдина мета, яка об'єднує учасників такої організаційно-правової форми, у нашому випадку – забезпечення потреб держави, юридичних та фізичних осіб у залізничних перевезеннях, які здійснюються залізничним транспортом загального користування. Діяльність кожного учасника холдингу, який займає чітке місце в холдингу і здійснює встановлені холдинговою компанією функції, приводить до досягнення тих цілей та мети діяльності, які визначаються головною компанією. Крім того, до складу холдингу можуть входити юридичні особи, які безпосередньо не

здійснюють участь у виробничій діяльності, але опосередковано пов'язані із забезпеченням досягнення позитивних результатів іншими учасниками (наприклад, медичні заклади, навчальні центри).

Державна холдингова компанія утворюється органами, уповноваженими управляти державним майном, та/або державними органами приватизації. Єдиним акціонером державної холдингової компанії від моменту її утворення до завершення процедури приватизації або припинення є держава [3].

Таким чином, шляхом реорганізації підприємств залізничної галузі можливо було створити державну холдингову компанію «Укрзалізниця». Державна б володіла 100 відсотками акцій підприємств залізничного транспорту (залізниць, заводів, центрів). Після створення холдингу пройшов би процес виділення субхолдингів та корпоративних (дочірніх) підприємств – залізниць, центрів, заводів, які б не втратили статусу юридичних осіб, що досить важливо для діяльності галузі.

Державна холдингова компанія «Укрзалізниця» виступала б як складна за правовою природою компанія, що поєднувала приватний та публічний аспекти взаємовідносин. Особливістю публічного аспекту взаємовідносин було б те, що він включав у себе природну монополію, державне управління, безпеку і схоронність вантажу, забезпечення диспетчерського алгоритму перевезень, а також господарське регулювання діяльністю дочірніх компаній та залежних товариств.

Крім того, указаний холдинг здійснював би не тільки управління корпоративними правами, а також бізнес-технологічне управління диспетчерськими та іншими службами, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, і виступав як цілісний багатofункціональний майновий комплекс.

Також слід звернути увагу, що створення державної холдингової компанії не дозволило б провести приватизацію тієї частини активів підприємств залізничної галузі, що визначають її монопольне становище. У той же час у зазначеній організаційно-правовій формі можливо проведення виокремлення тієї частини активів і виробничих потужностей, які при здійсненні їх приватизації допомогли б залучити приватні інвестиції та організувати діяльність на конкурентних засадах без порушення діяльності корпоративних підприємств.

Виробничо-технологічна та фінансово-економічна взаємодія між холдинговою компанією, субхолдингами та корпоративними (дочірніми) підприємствами, які здійснюють окремі види діяльності, будувалася б з урахуванням спільних програм, планів дій та технічних (технологічних) регламентів, а також ефективної цінової політики та єдиної політики конкурсного відбору підрядників і постачальників товарів, робіт і послуг.

Цільовим станом указаної державної холдингової компанії був би ефективний змішаний холдинг, конкурентоспроможний на світовому транспортному ринку, що забезпечує утримання і розвиток залізничної інфраструктури, раціональне управління корпоративними (дочірніми) підприємствами, які здійснюють діяльність у сфері перевезень, логістики, ремонту технічних засобів та інших видів діяльності.

В основі холдингової компанії залишалася б головна компанія ПАТ «Укрзалізниця», що продовжувала здійснювати основні види діяльності:

- надання послуг з утримання та ремонту інфраструктури;
- технічне обслуговування та деповський ремонт локомотивного парку;
- технічне обслуговування вантажних і пасажирських вагонів на шляху прямування;
- надання послуг локомотивної тяги, утримання й експлуатація локомотивів [10].

Решта видів діяльності були б повністю або частково виділені з головної холдингової компанії і здійснювалися субхолдингами (залізницями), корпоративними (дочірніми) підприємствами ДХК «Укрзалізниця». Управління субхолдингами, корпоративними (дочірніми) підприємствами забезпечувалося б корпоративними методами, включаючи управління пакетами акцій.

Система взаємодії із субхолдингами, корпоративними (дочірніми) підприємствами ДХК «Укрзалізниця» в рамках холдингової компанії здійснювалася б за двома основними напрямками:

1. Холдингова компанія провадить єдину політику в рамках холдингу на основі договорів з корпоративними (дочірніми) підприємствами, що входять до складу холдингу, а також здійснює роль керуючої компанії в інтересах всього холдингу.

2. Холдингова компанія здійснює ефективне управління активами субхолдингів, корпоративних (дочірніх) підприємств.

Основне завдання холдингової компанії полягало б в ефективному розвитку конкурентоспроможності на українському та світових транспортних ринках з урахуванням відповідальності національного перевізника та власника залізничної інфраструктури [10].

Також слід звернути увагу, що поняття «субхолдинг» на законодавчому рівні не закріплено, хоча його можна виокремити в тих холдингах, що утворюються як комплексні багаторівневі об'єднання. Тобто можна запропонувати таке визначення поняття: «субхолдинг» – це юридична особа (учасник холдингу), що знаходиться під безпосереднім контролем основної холдингової компанії і створена над корпоративними (дочірніми) підприємствами для забезпечення основної мети діяльності холдингу.

Таким чином, така організаційно-правова форма діяльності, як холдинг (холдингова компанія), є одним із найпоширеніших видів економічної концентрації та таким, що розвивається. Тому для ефективного розвитку холдингових відносин потрібно забезпечити чітку законодавчу, економічну політику держави, яка б включала в себе дієвий механізм нормативно-правового забезпечення вказаних відносин. Крім того, участь держави у процесах обмеження зловживання такими утвореннями монопольним становищем на ринках товарів, робіт та послуг здійснювалася шляхом державного контролю за їх діяльністю.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що серед існуючих організаційно-правових форм діяльності господарських товариств можна обрати дієву та таку, що забезпечуватиме потреби галузі в ефективному управлінні, здійсненні та виконанні першочергових завдань економічного розвитку країни. Тому питання потребує подальшого вивчення, а економістам-практикам залишається провести глибинний аналіз всіх макро- та мікроекономічних показників діяльності підприємства і виділити, яка саме організаційна форма буде найбільш ефективною в умовах сучасного економічного розвитку країни та з урахуванням цілої низки особливостей галузі, у тому числі територіальної розгалуженості залізничної мережі.

Висновки. Для оновлення роботи залізничної галузі України необхідно розробити нову структуру управління, яка б об'єднала в собі напрацьований раніше досвід, включаючи переваги та недоліки старої системи, допомогла б поліпшити роботу залізниць, зробити їх більш ефективними. Для досягнення мети реформування галузі необхідно здійснити зміну моделі організації діяльності господарського комплексу.

На сьогодні особливого значення набуває концентрація економічної влади держави щодо об'єктів технічної інфраструктури – залізничний, трубопровідний транспорт, морські порти, а також об'єкти, що забезпечують національну економічну безпеку – електроенергетичний комплекс України тощо. Це створює необхідні важелі для балансування загальної конфігурації розподілу економічної влади в національній економічній системі [6].

Таким чином, шляхом реорганізації підприємств залізничної галузі можливо було б створити державну холдингову компанію «Укрзалізниця». Держава б володіла 100 відсотками акцій підприємств залізничного транспорту (залізниць, заводів, центрів). Після створення холдингу пройшов би процес виділення дочірніх компаній та залежних товариств – залізниць, центрів, заводів, які б не втратили статусу юридичних осіб, що досить важливо для діяльності галузі.

Державна холдингова компанія «Укрзалізниця» виступала б як складна за правовою природою компанія, що поєднувала приватний та публічний аспекти взаємовідносин. Особливістю публічного аспекту взаємовідносин було б те, що він включав у себе природну монополію, державне управління, безпеку і схоронність перевезень, забезпечення диспетчерського алгоритму перевезень, а також господарське регулювання діяльністю дочірніх компаній та залежних товариств.

Крім того, вказаний холдинг здійснював би не тільки управління корпоративними правами, а також бізнес-технологічне управління диспетчерськими та іншими службами, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, і виступав як цілісний багатofункціональний майновий комплекс.

Також слід звернути увагу, що створення державної холдингової компанії не дозволило б провести приватизацію тієї частини активів підприємств залізничної галузі, що визначають її монопольне становище. У той же час у зазначеній організаційно-правовій формі можливо проведення виокремлення тієї частини активів і виробничих потужностей, які при здійсненні їх приватизації допомогли б залучити приватні інвестиції та організувати діяльність на конкурентних засадах без порушення діяльності корпоративних підприємств.

Тобто ключові зміни в системі управління залізничної галузі в процесі створення холдингу полягають у такому:

- формування корпоративного центру з організаційно-управлінською структурою за сферами управління;
- формування на базі управління залізницями регіональних центрів корпоративного управління;
- системне завершення виділення підприємств ремонтного комплексу (заводів);
- централізація функцій техніко-технологічного розвитку [10].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 10.11.1994 р. №232/94-ВР. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>.
2. Про залізничний транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.1996 р. №273/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр>.
3. Про холдингові компанії в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 15.03.2006 р. №3528-IV. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 р. №436-IV. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

5. Питання публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 02.09.2015 р. № 735. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/735-2015-п>.
6. Задихайло Д. В. Холдингові об'єднання як форма концентрації економічної влади: правові позиції / Д. В. Задихайло // Юрист України. – 2013. – № 4. – С. 50–57.
7. Кочин В. В. Правова сутність юридичної особи / В. В. Кочин // Юрид. Україна. – 2013. – № 5. – С. 43–48.
8. Матеріали XII регіональної науково-практичної конференції, 9–10 лют. 2006 р. / Юрид. ф-т Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка. – Львів, 2006. – С. 213–215.
9. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній : монографія / І. В. Лукач. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 240 с.
10. Олійник Г. Ю. Формування холдингової системи управління галуззю залізничного транспорту України / Г. Ю. Олійник // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. – 2014. – Вип. 6, ч. 2. – С. 21–27.
11. Омелянчик Н. И. Государственные акционерные и холдинговые компании в Украине: проблемы и перспективы / Н. И. Омелянчик, А. Ю. Рудченко, В. А. Чердаков // Акціонер. – 2002. – № 3. – С. 34–41.
12. Офіційний веб-сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.naftogaz.com>.
13. Панченко П. Холдинги и финансово-промышленные группы: точка зрения Анти-монопольного комитета Украины / П. Панченко // Юрид. практика. – 1995. – 1 груд. (№ 9–10).
14. Симоненко В. Про що свідчить українська модель корпоративного підприємництва / В. Симоненко // Банк. справа. – 2002. – № 3. – С. 29–37.
15. Черненко О. А. Організаційно-правові форми державного підприємства : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О. А. Черненко. – К., 2011. – 20 с.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy «Pro transport» vid 10.11.1994 № 232/94-VR. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>.
2. Zakon Ukrainy «Pro zaliznychnyi transport» vid 04.07.1996 № 273/96-VR. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр>.
3. Zakon Ukrainy «Pro kholdynhovi kompanii v Ukraini» vid 15.03.2006 № 3528-IV. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436-IV. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 02.09.2015 № 735 «Pytannia publicnogo aktsionernoho tovarystva «Ukrainska zaliznytsia». Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/735-2015-п>.
6. Zadykhailo D. V. (2013). Kholdynhovi obiednannia yak forma kontsentratsii ekonomichnoi vlady: pravovi pozytsii. Yuryst Ukrainy. 4. 50-57.

7. Kochyn V. V. (2013). Pravova sutnist yurydychnoi osoby. Yurydychna Ukraina. 5. 43-48.
8. Materialy XII rehionalnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 9-10 liutoho 2006 r. (2006). Yurydychnyi fakultet Lvivskoho natsionalnogo universytetu im. Ivana Franka. 213-215.
9. Lukach I. V. (2008). Pravove stanovyshe kholdynhovyykh kompanii. K. Yurinkom Inter.
10. Oliinyk H. Iu. (2014). Formuvannia kholdynhovoi systemy upravlinnia haluzziu zaliznychnoho transportu Ukrainy. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Vyp. 6. Chast. 2. 21-27.
11. Omelyanchik N. I., Rudchenko A. Yu., Cherdakov V. A. (2002). Gosudarstvennyie aktsionerneye i holdingovyie kompanii v Ukraine: problemy i perspektivy. Akzioner. 3. 34-41.
12. Ofitsiyni veb-sait NAK «Naftohaz Ukrainy». Retrieved from: <http://www.naftogaz.com>.
13. Panchenko P. (1995). Holdingi i finansovo-promyishlennyye gruppyi: tochka zreniya Antimonopolnogo komiteta Ukrainy. Yuridicheskaya praktika.
14. Symonenko V. (2002). Pro shcho svidchyt ukrainska model korporatyvnoho pidpriemnytstva. Bankivska sprava. 3. 29-37.
15. Chernenko O. A. (2011). Orhanizatsiino-pravovi formy derzhavnoho pidpriemstva: avtoref. dys ... kand. yuryd. nauk. Kyiv.

Стаття надійшла до редакції 14.09.2016.

И. Н. РУДЯГА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Статья посвящена теоретико-правовому исследованию организационно-правовой деятельности предприятий железнодорожного транспорта Украины. Особого внимания заслуживает организационно-правовая форма холдинга как комплексное явление, которому присущи экономические и правовые особенности, а также разработка механизма внедрения указанной модели управления на железнодорожном транспорте Украины.

Ключевые слова: транспорт, железнодорожный транспорт, организационно-правовая форма предприятий, акционерное общество, холдинговая компания, дочернее предприятие.

I. M. RUDIAHA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

A MATTER OF ORGANIZING AN ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM OF ECONOMIC MANAGEMENT IN THE RAIL TRANSPORT

Problem setting. In the modern phase of development of the Ukrainian economy, economic entities of different organizational and legal forms participate in market economic relations. Obviously, emergence of new economic entities outcompete state-owned companies in the economic activity. Nevertheless, there is no country in the world, where the government does not actively perform the economic activity.

Recent research and publication analysis. Domestic scientists O. Kibenko, A. Venedyktov, O. Vinnyk, O. Shcherbyna, V. Mamutov, N. Saniakhmetov, H. Pronska, I. Lukach, V. Peskov, Zh. Chyvchalova, etc. have paid attention to a matter of formation and the activity of particular types of companies.

Paper objective. The article purpose is to analyze current organizational and legal forms of economic organizations and to choice a possible organizational and legal form for rail transport companies as a strategically important industry of Ukraine.

Paper main body. Usually, holding companies accumulate large capital. As a result, the main advantages of formation of holding companies and investing in subsidiaries are concerned with economies of scale. Hence, holding companies are formed within the scope of large and medium-size businesses. Joining production potentials of different companies and business organizations, holding companies can operate more efficiently at the expense of expense reduction and profit redistribution. Formation of a holding group enables to consolidate large amounts of funds. This facilitates the conduct of some business processes of companies (for instance, an advertising campaign). However, this does not mean that small companies cannot found holdings. For example, small companies can set up subsidiaries in order to reduce expenses and involve new investments.

Therefore, a holding as an organizational and legal form may be applied in the rail industry. A holding follows a single economic policy provided by a single management center. Thus, there is a single goal, which unites participators of such organizational and legal form. In this case, this purpose consists in meeting needs of the state, legal entities, and individuals for rail transportation performed by public rail transport. An activity of each holding participator, which takes precise place in a holding and perform established functions, leads to achievement of those goals and purposes of the activity determined by a parent company. Moreover, a holding can include legal entities, which directly participate in the production activity and are indirectly related to providing gaining positive results by other members (e.g., medical establishments, educational centers).

Conclusion of the research. Nowadays, concentration of economic power of the state over technical infrastructure objects (rail and pipeline transport, seaports) as well as objects providing national economic security (an electric power complex of Ukraine) assumes especial importance. This forms necessary leverages for balancing general configurations of economic power distribution in the national economic systems.

Thus, it is possible to set up a state holding company «Ukrzaliznytsia» through reorganizing companies of the rail industry. The state would possess 100 percentages of shares of rail transport companies (railways, plants, centers). The next stage would consist in indication of subsidiaries and auxiliary partnerships (railways, plants, centers), which would have not lost the legal entity status. Such process is very important for existence of the industry.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to theoretical and legal research of an organizational and legal form of the activity of rail transport companies in Ukraine. The author focuses on examination of an organizational and legal form of a holding as a complex phenomenon, which includes economic and legal peculiarities and development of a possible mechanism of implementation of the mentioned management model in the rail transport industry.

Key words: transport, rail transport, organizational and legal form of a company, joint-stock company, holding company, subsidiary.

УДК 346.54:663.5

Р. О. ЦИГАНОК

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
tsyganokr@gmail.com



ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ АЛКОГОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена аналізу теоретичних поглядів щодо ролі держави в економіці та її правового забезпечення в алкогольній галузі. Автор узагальнює основні тенденції розвитку теорії права у XXI ст. та екстраполює їх на розвиток алкогольної галузі. Наведено також авторське визначення теоретичної сутності категорії «господарсько-правове забезпечення виробництва і обігу алкогольних напоїв».

Ключові слова: господарсько-правове забезпечення, господарські правовідносини, виробництво й обіг алкогольних напоїв, теорія держави і права, монополія.

Постановка проблеми. Глибинні основи розуміння процесів, що відбуваються в економіці на макро-, мікро- і мезорівнях, усвідомлення логіки змін, передбачення напрямів спрямування тенденцій і перспектив розвитку господарського права лежать у площині усвідомлення особливостей розвитку постіндустріальної цивілізаційної системи, становлення й еволюція якої зумовили зміну ролі держави в економіці та трансформацію змісту господарських відносин і їх правового забезпечення. Зміст наукового пошуку багатьох шкіл учених-теоретиків можна звести до узагальнення тенденцій впливу держави на економіку за допомогою правових механізмів та виокремлення найбільш характерних правових моделей побудови взаємин держави, права та економіки.

З огляду на постійну зміну ролі держави і права в економіці та надзвичайну широту проблематики господарсько-правового забезпечення суспільно-економічних відносин щодо виробництва й обігу алкогольних напоїв увага нашого наукового пошуку була зосереджена на вирішенні питань, які істотно позначаються на ефективності господарської діяльності й ролі державної регуляторної політики в цій сфері, аналізі особливостей виробництва й обігу алкогольних напоїв та специфіки правовідносин у галузі, правового статусу її виробників тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зіставлення та історично-ретроспективний аналіз вітчизняних і закордонних наукових здобутків щодо еволюції теорій права, державного управління та місця самої держави в розвитку економіки і суспільства показали, що на різних етапах буття пріоритетними ставали різні, а часто протилежні теоретичні підходи щодо ролі держави, ступеня і значення державного регулювання економіки й окремих її галузей та особливостей правового забезпечення господарської діяльності.

Питанням державного регулювання різних сфер господарської діяльності присвятили праці багато вітчизняних і зарубіжних учених сьогодення: Б. Авер'янов, О. П. Віхров, І. П. Голосніченко, В. В. Добровольська, Д. В. Задихайло, В. М. Корецький, В. К. Мамутов, В. Г. Пилипчук, А. О. Селіванов, С. Г. Стеценко, М. П. Стрельбицький, О. Д. Тихомиров, М. М. Тищенко, К. Д. Ушинський та ін. У роботах цих та інших науковців розглядається еволюція теорії права, економічної теорії. Автори доводять, що регуляторна роль держави протягом багатьох сторіч не є чимось незмінним, вона постійно розвивається й еволюціонує. Проте аналіз теоретичних поглядів щодо теоретичної сутності господарсько-правового забезпечення виробництва й обігу алкогольних напоїв та екстраполяції ролі держави і права в економіці на розвиток алкогольної галузі залишається дещо поза науковою увагою.

Формулювання цілей. Метою дослідження є визначення правових форм впливу держави на економічні відносини в контексті потреб ефективного функціонування алкогольної галузі.

Виклад основного матеріалу. Необхідність господарсько-правового забезпечення виробництва й обігу алкогольних напоїв зумовлюється особливостями цієї галузі народного господарства. За обсягами в національному продукті, у наповненні державного і місцевого бюджетів виробництво й обіг алкогольних напоїв посідають відчутну частку, а за своєю соціальною специфікою галузь накладає відбиток на морально-етичні якості нації. Дійсно, особливістю виробництва й обігу алкогольних напоїв є те, що, незважаючи на те, що алкоголь не належить до життєво необхідних товарів, а його надмірне споживання завдає шкоди здоров'ю та негативно впливає на благопо-

луччя людини, попит на алкогольні напої завжди залишається високим. Саме цим зумовлюється потреба узагальнення тенденцій впливу держави на розвиток галузі й екстраполяції їх на господарсько-правове забезпечення.

Еволюція теорії права, економічної теорії й історичний досвід розвитку державності доводять, що регуляторна роль держави протягом багатьох сторіч не є чимось незмінним, вона постійно розвивається й еволюціонує, виявляючи свою біполярність через зміну підходів. Але щодо виробництва й обігу алкогольних напоїв роль держави хоч і відповідає загальним тенденціям, є дещо гіпертрофованою.

Зіставлення та історично-ретроспективний аналіз вітчизняних і закордонних наукових здобутків щодо еволюції теорій права, державного управління та місця самої держави в розвитку економіки і суспільства показали, що на різних етапах буття пріоритетними ставали різні, а часто протилежні теоретичні підходи щодо ролі держави, ступеня і значення державного регулювання економіки й окремих її галузей. Підкреслюючи провідну роль держави і права на економіку, наведемо тезу Д. Задахайла: «...сама присутність держави у функціонуючих економічних відносинах сумнівам не підлягає і є тим спільним положенням, яке поділяють прибічники і ліберальних, і державницьких підходів у цьому питанні» [1, с. 91].

У різні періоди панівними були теорії, що нині визнаються за класичні (Г. Гегель, Дж. С. Мілль, Д. Рікардо, А. Сміт та ін.), на зміну й у доповнення їм приходили теорії неокласичного напрямку різних шкіл (І. Джевонс, К. Менгер, В. Парето, П. Самуельсон, М. Фрідмен та ін.), більш сучасні і новаторські напрями наукової думки Заходу (А. Пігу, Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв та ін.). Так, у XV–XVII ст., у період так званого первісного нагромадження капіталу, представники меркантилізму (У. Стаффорд, Г. Скаруффі та ін. [2]) наполягали на запровадженні активної державної економічної політики, убачаючи головний зміст державного регулювання у впровадженні таких механізмів правового впливу, які б сприяли акумулюванню й утриманню грошей.

А уже наприкінці XVII ст., з розквітом вчення меркантилістів, поступово виокремлюються певні механізми правового регулювання економіки, зароджуються теоретичні погляди на такий інструмент державного впливу, як податки, зокрема акцизи, інші інструменти і методи державної підтримки і стимулювання розвитку виробництва і торгівлі, а в подальшому – національної економіки в цілому.

У наукових поглядах XVIII–XIX ст. панівними стають уявлення науковців стосовно свободи торгівлі і мінімального втручання держави в економічні процеси. Так, вже у XVII ст. далеко за межі питань, що їх зазвичай розглядали меркантилісти, виходять роботи вчених нової формації (У. Петті, А. Сміт,

Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо та ін.). А. Сміт, розглядаючи природу багатства народів, узагальнює особливості руху товарів на ринку та принципи їх ціноутворення, спростовуючи потребу втручання в ринок з боку держави. Він вважав, що будь-які недосконалості, наприклад монополізацію ринку, необхідно усувати, бо «монополісти, підтримуючи постійну недостачу продуктів на ринку і ніколи не задовольняючи цілком дійсний попит, продають свої товари набагато дорожче природної ціни і піднімають свої доходи» [3, с. 38]. І хоч у цілому ми згодні з класиком, проте його теза прийнятна як класичний приклад в умовах чистої конкуренції й майже не враховує специфіку алкогольної галузі. Сьогодні роль монополії варто розглядати лише як один з інструментів правового регулювання, мета застосування якого в галузі виробництва й обігу алкогольних напоїв, по-перше, має сприяти максимальному контролю з боку держави за рухом цього надприбуткового й одного з «надкримінальних» товарів, по-друге, так тримати монопольну ціну, вигідну для держави.

Типізуючи підходи до визначення «...розумних меж функцій і сфер діяльності уряду», Джон Стюарт Мілль [4] виокремив «необхідні», на його погляд, обов'язки держави перед суспільством і бізнесом, формуючи таким чином моделі політико-юридичного устрою суспільства. Незважаючи на те, що Дж. С. Мілль заперечував необхідність прямого державного втручання в економіку підприємств, окрім галузей, які не гарантують отримання достатнього прибутку, а чи не єдиним економічним важелем державного втручання в соціально-економічні процеси вважав податки, він визнавав, що держава виступає гарантом усіх індивідуальних свобод, вона тим самим має право встановлювати порядок суспільно-економічних відносин щодо підпорядкування індивіда державі [4, с. 177]. Відповідальність кожного громадянина перед суспільством та соціальна відповідальність держави перед громадянами, узагальнені Дж. С. Міллем у теорії держави і права ще у XIX ст., екстрапольовані на таку економічно вагому й соціально обтяжену галузь економіки, як виробництво й обіг алкогольних напоїв, доводять потребу перегляду ролі держави з виокремленням актуальних пріоритетів нового рівня, особливо в умовах децентралізації влади.

Починаючи з другої половини XIX ст. і протягом усього XX ст. питання державного втручання в економіку й правового забезпечення процесів виробництва й обігу товарів, у тому числі й алкогольних напоїв, усе більше відчували на собі вплив потужного промислового розвитку, виникнення і поширення нових галузей науки і виробництва, становлення соціальних програм тощо. Під дією таких та інших викликів відбулись певні зміни функцій держави, які в тій чи іншій мірі зачіпають усі галузі державної участі в економіці й потребують відповідного господарсько-правового забезпечення.

Тож, зміна бачення ролі державного втручання в економіку в напрямі лібералізації, демократизації й екологізації була викликана насамперед переходом від індустріального до постіндустріального сектору економіки, який зумовлювався потужним поштовхом науково-технічного прогресу, глобалізацією, охопленням інформаційними мережами та загальною інформатизацією. У відповідь на дію названих та інших економічних, політичних та ідеологічних чинників роль держави в суспільстві і в економіці настільки трансформувалась і розширила сферу і методи впливу, що охопила всі ланки суспільного й економічного життя, поглиблюючи й ускладнюючи правове забезпечення окремих ланок і галузей, формуючи господарське право як галузь правової науки.

Чи не найбільш потужного впливу на зміну підходів щодо правового забезпечення господарської діяльності справили загальносвітові глобальні й інтеграційні процеси та охоплення світу мережею інформаційно-комунікаційних технологій. На цьому тлі ХХ ст. характеризується поступовим вагомим підвищенням ролі державного впливу в розвиток економіки. Зміна тенденції була викликана багатьма чинниками, серед яких В. Базілевич виокремлює такі еволюційні зрушення людської цивілізації, які дали поштовх для переусвідомлення ролі держави в економіці:

- подальше прискорення науково-технічної революції, посилення інтелектуалізації та віртуалізації економічних відносин;
- вступ світової економіки у фазу глобальної технологічної модернізації виробництва на основі переходу до ресурсозберігаючих технологій;
- обмеженість, а інколи й близька вичерпність традиційних факторів економічного зростання;
- загострення проблем дефіцитності енергетичних ресурсів у вигляді глобальної енергетичної кризи розвинутих країн;
- популяризація і стимулювання екологічного спрямування науково-технічного прогресу і виробництва;
- посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків і панування транснаціональних корпорацій, що надавала глобальності кризовим явищам;
- поєднання глобальних проблем з поглибленням економічних суперечностей та проявів ознак макроекономічної нестабільності економік провідних країн Заходу [5].

Проте автор охоплює увагою лише загальноцивілізаційні явища, дещо опускаючи аспект формування соціально-економічних відносин більш низького масштабу: галузь – підприємство – індивідуум. Але погляд з позиції соціально-економічних відносин у певній галузі (виробництво й обіг алкогольної продукції) дозволив нам виокремити ще один потужний чинник, який

є одним з визначальних у зміні характеру правового забезпечення галузі, – це популяризація і подальше розповсюдження світогляду здорового способу життя, вплив якого є особливо відчутним у процесі розвитку галузі виробництва й торгівлі алкоголем та визначальним при формуванні правового забезпечення галузі. Дійсно, визначаючи сьогодні правові інституції, покликані врегулювати виробництво й обіг алкогольних напоїв, держава виконує декілька комплексних, взаємопов'язаних, інколи взаємовиключних завдань, зокрема: формує економічну, екологічну, соціальну політику щодо галузі; виконує завдання в частині наповнення дохідної частини бюджету; впроваджує заходи щодо забезпечення зміцнення фізичного і духовного здоров'я нації; формує механізми захисту інтересів споживачів від шкоди, заподіяної неякісною продукцією, та інтереси вітчизняних виробників тощо.

Ураховуючи це, уже в XXI ст. теорія держави і права отримала новий поштовх до розвитку, передумовами якого стали зрушення світогосподарських процесів у напрямі подальшої глобалізації й інтеграції економік країн світу, потужна хвиля фінансової кризи, посилення проблем екологічного, природоохоронного й соціального характерів світового масштабу тощо. Ці та інші трансформації виявили потребу в новому осмисленні ролі держави, переосмисленні сутнісного наповнення і перегляді підходів до правового забезпечення господарської діяльності.

Тож, слушною є думка Д. В. Задихайла, що між положеннями економічної політики держави та правовим господарським порядком відсутня з'єднуюча їх ланка – господарсько-правова політика, адже положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби господарсько-правового регулювання [6].

У відповідь на виклики основні тенденції розвитку теорії права у XXI ст. все більше концентруються на вирішенні питань господарсько-правового забезпечення процесів соціально-економічного розвитку в геопланетарному масштабі, розширюючи вплив до наднаціонального рівня, з превалюванням концентрації наукової думки на висвітленні інтересів і мотивацій індивідуума, вільного і безпечного підприємництва. Водночас поширення набули і більш м'які, ліберальні підходи, уряди зосереджуються на забезпеченні прав вільної підприємницької діяльності, причому не лише в межах окремо взятої країни, а на наднаціональному рівні, що позначилось на господарських відносинах. У галузі виробництва й обігу алкогольних напоїв це набуло прояву через відхід урядів від прямої заборони і регулювання галузі до застосування непрямих методів (контроль якості, заборона реклами алкоголю як товару, пропагування здорового способу життя тощо).

Отже, змінився характер господарських відносин, які складаються у процесі організації і здійснення діяльності щодо виробництва і реалізації алкоголю, як між органами державного і місцевого управління та підприємствами, так і між самими підприємствами. З іншого боку, складність і велика чисельність об'єктів та суб'єктів, що задіяні у виробництві й обігу алкогольних напоїв, а також розмаїття видів і багатоаспектність суспільно-економічних відносин галузі і підстав їх виникнення, зміни та припинення правовідносин дозволяють нам стверджувати, що в господарському праві частково об'єднуються норми адміністративного, фінансового й інших галузей права, які регулюють господарську діяльність підприємств та інших господарюючих суб'єктів. Правовою основою для цих галузей права є норми цивільного права, які певною мірою є універсальними і поширюються на широке коло фізичних і юридичних осіб.

Через свою багатогранність усвідомлення теоретичної сутності і змісту господарських відносин залишається досить дискусійним. Розглядаючи господарські відносини через призму господарсько-правової концепції, їх розуміння визначається в дещо спеціальному змісті, зосереджуючись на відносинах між господарюючими суб'єктами та органами управління. За М. Тимошенко, господарські відносини є сукупністю відносин, які «...регламентуються нормами господарського права та націлені на регулювання діяльності суб'єктів права щодо виробництва товарів, виконання робіт або надання послуг, а також здійснення владного управління цією діяльністю» [7, с. 235]. В. Щербина визначає господарськими відносинами ті відносини, «...що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання», автор також підкреслює, що господарські відносини як об'єкт регулювання складаються з двох елементів: організаційного і майнового [8, с. 20].

Господарські правовідносини є певною мірою системою, яка складається з таких обов'язкових елементів: суб'єкт, об'єкт, зміст, наповнення яких визначається низкою галузевих особливостей. Коли йдеться про певну галузь, на усвідомлення сутнісного визначення господарських відносин накладає відбиток специфіка виробництва. Це зумовлюється тим, що вони формуються у процесі становлення, організації та здійснення певного виду господарської діяльності (у нашому випадку у процесі виробництва й обігу алкогольних напоїв) суб'єктами господарювання, які виконують певні специфічні, здебільшого притаманні лише цій галузі функції. Окрім того, це відносини між цими суб'єктами та державними інститутами й органами місцевого само-

врядування і, нарешті, між суб'єктами господарювання і громадянами. Тому господарські правовідносини, які складаються в процесі виробництва й обігу алкоголю, ми визначаємо як комплексні відносини, що врегульовані не тільки нормами господарського права, але і нормами різних галузей права, що виникають між товаровиробниками алкогольної продукції, а також між ними та іншими видами господарюючих суб'єктів, власниками цих товаровиробників та їх найманими працівниками, а також органами державної влади й органами місцевого самоврядування з приводу визначених об'єктів (сировини, спирту, вина, майна, земель, праці тощо), змістом яких є взаємозумовлені права й обов'язки у сфері виробництва й обігу алкоголю.

Типізуючи ієрархію способів формування господарських правовідносин і реалізації правових принципів у галузі виробництва й обігу алкоголю за убуттям їх сутнісного наповнення та співвідношення повноважень і прав, ми виокремили такі: правовий вплив, правове забезпечення, правове регулювання господарських правовідносин алкогольної галузі. На сьогодні серед науковців не існує єдиного бачення сутності цих категорій, їх тотожності чи відмінності і взаємозв'язку. Ми схилиємось до тих учених, які сутнісно розрізняють ці категорії, але визначають, що правовий вплив, правове забезпечення і правове регулювання є категоріями, що взаємопов'язані між собою як система. Правовий вплив як сукупність шляхів, форм, способів впливу права на суспільно-економічні відносини є узагальнюючим і різноманітним процесом впливу права на суспільно-економічні відносини. Він є гносеологічною категорією й узагальнює підходи реалізації правових принципів, установлень, заборон, приписів, прав і норм.

Щодо категорії «правове забезпечення» у теорії держави і права є декілька підходів до трактування цієї категорії. Так, Н. О. Бардашевич під господарсько-правовим забезпеченням визначає «...систему господарсько-правових засобів (господарсько-правове регулювання, господарські правовідносини, господарсько-правові статуси, господарську компетенцію, правові режими майна, суб'єктивні господарські права тощо), закріплених у законодавчих і локально-правових актах» [9, с. 24].

Узагальнюючи наведене, зазначимо: теоретичний зміст господарсько-правового забезпечення полягає у формуванні певного інституційного середовища з визначеними державою нормами, правами і свободами, захистом прав власності, забезпеченням вільної конкуренції тощо для функціонування і сприяння розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Правове забезпечення можна розглядати як сутнісний зміст державної стратегії розвитку галузі чи економіки і суспільства в цілому.

Висновки. Таким чином, можемо зробити такі висновки.

1. Основні тенденції розвитку теорії права у ХХІ ст. все більше концентруються на вирішенні питань господарсько-правового забезпечення процесів соціально-економічного розвитку в геопланетарному масштабі, розширюючи вплив до наднаціонального рівня, з превалюванням концентрації наукової думки на висвітленні інтересів і мотивацій індивідуума, вільного і безпечного підприємництва. Набувають поширення більш м'які, ліберальні підходи регулювання і впливу на галузі економіки. Для галузі виробництва й обігу алкогольних напоїв характерним є відхід урядів від прямої заборони і регулювання галузі до застосування непрямих методів.

2. Визначено, що господарські правовідносини, які складаються в процесі виробництва й обігу алкоголю, є відносинами, урегульованими нормами різних галузей права, що виникають між товаровиробниками алкогольної продукції, а також між ними та іншими видами господарюючих суб'єктів, власниками цих товаровиробників та їх найманими працівниками, а також органами державної влади й органами місцевого самоврядування з приводу визначених об'єктів (сировини, спирту, вина, майна, земель, праці тощо), змістом яких є взаємозумовлені права й обов'язки у сфері виробництва й обігу алкоголю.

3. Теоретична сутність господарсько-правового забезпечення сформульована нами як процес формування певного інституційного середовища з визначеними державою нормами, правами і свободами, захистом прав власності, забезпеченням вільної конкуренції тощо для функціонування і сприяння розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Правове забезпечення можна розглядати як сутнісний зміст державної стратегії розвитку галузі чи економіки і суспільства в цілому.

Перспективи подальших розвідок лежатимуть у площині визначення напрямів удосконалення механізмів господарсько-правового забезпечення функціонування цієї галузі в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задохайло Д. В. Інноваційна політика в контексті функцій держави та розвитку законодавства / Д. В. Задохайло // Державне будівництво та місцеве самоврядування : зб. наук. пр. – Х., 2006. – Вип. 12. – С. 91–101.
2. Корнійчук В. І. Історія економічної думки : навч. посіб. / В. І. Корнійчук, П. В. Татаренко. – К. : Наук. думка, 1996. – 456 с.

3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит // Антология экономической классики. – М. : Эконом, 1993. – Т. 1. – 382 с. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf.
4. Мілля Дж. С. Про свободу [Електронний ресурс] : есе : пер. з англ. / Джон Стюарт Мілля. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 463 с. – Режим доступу: <http://litopys.org.ua/mill/mill08.htm>.
5. Історія економічних учень : підручник. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2005. – 567 с.
6. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.
7. Тимошенко М. О. Особливості господарських правовідносин приватних вищих навчальних закладів України: правовий аспект / М. О. Тимошенко // Вісн. Луган. держ. ун-ту внутр. справ ім. Е. О. Дідоренка. – 2010. – № 3. – С. 235–242.
8. Щербина В. С. Господарське право України : навч. посіб. / В. С. Щербина. – К. : Атіка, 1999. – 195 с.
9. Бардашевич Н. О. Господарсько-правове забезпечення діяльності релігійних організацій : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Н. О. Бардашевич ; НАН України, Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2011. – 201 с.

REFERENCES

1. Zadykhailo D. V. (2006) Innovatsiina polityka v konteksti funktsii derzhavy ta rozvytku zakonodavstva. Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia : zb. nauk. prats. Vypusk 12. 91-101.
2. Kornichuk V. I., Tatarenko P. V. (1996) Istoriia ekonomichnoi dumky. Kyiv. Naukova dumka.
3. Smit A. (1993) Issledovanie o prirode y prichinah bogatstva narodov. Antologiya ekonomicheskoy klassiki. T.1. M. Ekonom. Retrieved from: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf.
4. Mill Dzhon Stiuart (2001) Pro svobodu : Ese. K. Vydavnytstvo Solomii Pavlychko «Osnovy». Retrieved from: <http://litopys.org.ua/mill/mill08.htm>.
5. Bazylevych V. D. (2005) Istoriia ekonomichnykh uchen. Ch.1. K. Znannia.
6. Zadykhailo D. V. (2013) Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat dys. d-ra yuryd. nauk. Kharkiv.
7. Tymoshenko M. O. (2010) Osoblyvosti hospodarskykh pravovidnosyn pryvatnykh vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy: pravovyi aspekt. Visnyk Luhanskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnykh sprav imeni Didorenka. 3. 235-242.
8. Shcherbyna V. S. (1999) Hospodarske pravo Ukrainy. K. Atika.
9. Bardashevych N. O. (2011) Hospodarsko-pravove zabezpechennia diialnosti relihiinykh orhanizatsii : dys. ... kand. yuryd. nauk. Donetsk.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2016.

Р. А. ЦЫГАНОК

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена анализу теоретических взглядов о роли государства в экономике и ее правовому обеспечению в алкогольной отрасли. Автор обобщает основные тенденции развития теории права в XXI в. и экстраполирует их на развитие алкогольной отрасли. Приведено также авторское определение теоретической сущности категории «хозяйственно-правовое обеспечение производства и оборота алкогольных напитков».

Ключевые слова: хозяйственно-правовое обеспечение, хозяйственные правоотношения, производство и оборот алкогольных напитков, теория государства и права, монополия.

R. O. TSYHANOK

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

GOVERNMENT REGULATION OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE MARKET OF ALCOHOL PRODUCTS

Problem setting. Taking into account the continuous change of the role of the government and law in the economy and the considerable scope of problematics of economic and legal frameworks of social and economic relations concerned with production and turnover of alcoholic beverages, the author focuses attention on solution of matters, which significantly influence efficiency of economic activity and the role of the government regulatory policy in this sphere, analysis of peculiarities of production and turnover of alcoholic beverages, specificity of legal relations in the industry, the legal status of its producers, etc.

Recent research and publication analysis. Scientific papers of numerous modern domestic and foreign scholars such as B. Averianov, O. P. Vikhrov, I. P. Holosnichenko, V. V. Dobrovolska, D. V. Zadykhailo, V. M. Koretskyi, V. K. Mamutov, V. H. Pylypchuk, A. O. Selivanov, S. H. Stetsenko, M. P. Strelbytskyi, O. D. Tykhomyrov, M. M. Tyshchenko, K. D. Ushynskyi, etc. are dedicated to matters of government regulation of different spheres of economic activity. The mentioned scientists consider evolution of the theory of law and economics. The authors prove that during many centuries the government regulatory role has continuously developed and evolved. Nevertheless, the scientists have taken no notice of analysis of theoretical views regarding the theoretical sense of economic and legal frameworks of production and turnover of alcoholic beverages and extrapolation of the role of the government and law in the economy to development the alcohol industry.

Paper objective. The article purpose is to determine legal forms of the government influence on economic relations in the context of needs of efficient functioning of the alcohol industry.

Paper main body. Peculiarities of the alcohol industry stipulate the necessity of economic and legal frameworks of production and turnover of alcoholic beverages. Although alcohol does not belong to a group of vital goods and excessive consumption of alcohol blights health and negatively influences welfare of a human, demand for alcoholic beverages is always high. Precisely these peculiarities stipulate a need of generalization of tendencies of the government effect on development of the industry and extrapolation to its economic and legal frameworks. Classifying a hierarchy of ways for formation of legal relations in the economic sphere and implementation of legal principles in the industry of production and turnover of alcohol in terms of descent of their sensual content and correlation between authorities and rights, the author indicates the following ways: a legal influence; legal frameworks; legal regulation of legal relations of the economic sphere in the alcohol industry.

Conclusion of the research. Thus, the author may draw the following conclusions:

1. These phenomena emerge in the industry of production and turnover of alcoholic beverages, because governments apply indirect methods rather than direct prohibition.

2. The author has determined that legal relations in the economic sphere emerging in the process of production and turnover of alcohol are relations regulated by norms of different branches of law, which arise between alcoholic beverage producers, between them and other types of business entities, between owners of such enterprises and their employees, and between public authorities and bodies of local self-governments concerning indicated objects (raw materials, alcohol, wine, land, labor, etc.) and endow their subjects with mutually casual rights and obligations in the sphere of production and turnover of alcohol.

3. The author defines the economic and legal frameworks as a process of formation of a particular institutional environment accompanied by state norms, rights and liberties, protection of property rights, providing free competition for functioning and conducting to development of business entities. The legal framework can be considered as the sensual content of a government strategy of development of the industry, economy, and society overall.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to analysis of theoretical views regarding the role of the state and law in the economy and generalization of the government role in the theory of legal frameworks of the alcohol industry. The author has summarized the main tendencies of development of the theory of law in the 21st century and extrapolated them to the alcohol industry development. The article contains an author's definition of the theoretical sense of a category «economic and legal frameworks of production and turnover of alcohol beverages».

Key words: economic and legal frameworks, legal relations in the economic sphere, production and turnover of alcoholic beverages, the theory of the state and law, monopoly.

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО

УДК 342.565.4

А. С. ЗЕЛЕНОВ

здобувач кафедри адміністративного права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
zelenov.learning@gmail.com



ВИКОНАННЯ СУДОВОГО РІШЕННЯ ЯК ЗАВЕРШАЛЬНА СТАДІЯ РОЗГЛЯДУ АДМІНІСТРАТИВНОЇ СПРАВИ

У статті досліджуються сутність і правова природа виконання судових рішень в адміністративних справах. Останнє розглядається як завершальна стадія судового адміністративного процесу. На підставі аналізу ознак, притаманних інституту права як складової системи права, норми, які регламентують виконання судових рішень з адміністративних справ, характеризуються як інститут адміністративного процесуального права.

Ключові слова: адміністративний процес, справи адміністративної юрисдикції, виконавче провадження, завдання судочинства, виконання адміністративних справ.

Постановка проблеми. Основним завданням адміністративного судочинства є справедливий, неупереджений та своєчасний розгляд і вирішення адміністративних справ з метою захисту прав, свобод і інтересів фізичних та юридичних осіб у сфері публічно-правових відносин від порушень з боку органів державної влади та місцевого самоврядування (ч. 1 ст. 2 Кодексу адміністративного судочинства України [1]). Захист цей повинен бути дієвим

і реальним, тобто таким, що не залишається «на папері», а втілюється у досягненні фізичними і юридичними особами, які звернулися до адміністративного суду, бажаного для них правомірного результату. Це означає, що реалізація основного завдання адміністративного судочинства можлива лише тоді, коли рішення адміністративного суду є таким, що виконується.

Названий момент відображає важливу проблему адміністративної юстиції і системи захисту прав людини в Україні в цілому. Механізм виконання рішень адміністративних судів продовжує залишатися недостатньо ефективним. Відомо, що зі всіх справ, які Європейський суд з прав людини (далі – ЄСПЛ) надіслав Кабінету Міністрів України на комунікацію, 60% складають заяви, в яких заявники скаржаться на невиконання рішень національних судів (див. [2]). В адміністративному судочинстві це питання є найбільш гострим, оскільки йдеться про захист і відновлення прав, порушених суб'єктами владних повноважень.

Усе наведене зумовлює актуальність дослідження наукою адміністративного права нормативних, інституційних і процедурних аспектів виконання рішень адміністративних судів. Ідеться як про теоретичні роботи (зокрема, місце виконання у провадженні справи в адміністративному суді), так і про дослідження теоретико-прикладного спрямування (наприклад, вдосконалення нормативно-правового регулювання процедури виконання рішення адміністративного суду). Однією з таких робіт є представлена стаття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виконавчого провадження як інституту права, правозастосовної діяльності і процедури неодноразово потрапляло до уваги вітчизняних учених. Так, в аспекті цивільного та господарського процесів цій проблемі присвячені праці В. В. Баранкової, О. В. Гетманцева, В. В. Комарова, М. Й. Штефана тощо. Проблеми виконання рішень адміністративних судів зачіпають такі дослідники, як В. В. Зуй, Е. Ф. Демський, І. Б. Коліушко, В. К. Колпакова, О. В. Константиї, Р. О. Куйбіда, Н. Б. Писаренко, В. Б. Русанова та ін. У той же час у роботах названих науковців інститут виконання рішень адміністративних судів розглядається переважно побіжно, у зв'язку з іншими проблемами чи як складова більш загальних питань (наприклад, структури адміністративного процесу).

Формулювання цілей. Стаття має на меті аналіз доктринальних підходів до розуміння сутності виконання судових рішень в адміністративних справах з урахуванням положень законодавства і судової практики, формулювання власного розуміння останнього, визначення правової природи виконання судових рішень в адміністративних справах як процедури та сукупності норм, що цю процедуру регламентують. Досягнення цих цілей, на думку автора, може слугувати передумовою для подальших досліджень у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. Сучасні вчені, які працюють у сфері процесуального права, по-різному підходять до визначення місця процедури виконання судових рішень у відповідному (цивільному, адміністративному, господарському тощо) процесі. Так, В. С. Стефанюк розглядав виконання судового рішення як окреме провадження, яке не входить до судового процесу [3, с. 45]. Як окреме провадження виконання судових рішень розглядає також і Т. О. Коломоєць [4, с. 219].

На нашу думку, такий підхід зумовлений передусім станом нормативно-правового регулювання процедури виконання судових рішень. Оскільки виконання є, по суті, окремим провадженням і здійснюється не судом, а системою органів Державної виконавчої служби, які входять до системи Міністерства юстиції України і відповідно належать до виконавчої гілки влади, має власну внутрішню стадійність, певну процесуальну форму, а отже, не становить складову судового процесу.

Варто також згадати позицію авторів фундаментального підручника з цивільного процесу за редакцією В. В. Комарова. Вони вважають, що виконання судових рішень є частиною цивільного процесу, його заключною стадією, зв'язок якої з попередніми обумовлений тим, що в рамках цивільного процесу відбувається реалізація норм матеріального права та самого суб'єктивного матеріального права, що впливає з цієї норми. Названі автори також звертають увагу на те, що виконавче провадження не завжди є наслідком чи завершальним етапом судового захисту прав (наприклад, виконанню також підлягають рішення третейських арбітражів, виконавчі написи нотаріусів тощо) [5, с. 941]. Усе це порушує питання про співвідношення понять «виконання судового рішення» і «виконавче провадження», до якого ми ще повернемося.

Натомість О. В. Константи́й зазначає, що виконання судових рішень є саме завершальною стадією адміністративного судочинства [6, с. 461]. Аналогічної думки дотримується Е. Ф. Демський [7, с. 400]. М. М. Тищенко, розглядаючи провадження в справах про адміністративні правопорушення, виокремлює виконання постанови про накладення адміністративного стягнення як окрему стадію [8, с. 222]. Тут варто нагадати, що суб'єктом накладення адміністративного стягнення може виступати і суд, а отже, бачення, пропоноване М. М. Тищенко, можна поширити і на питання виконання судового рішення. При цьому питання структури адміністративного процесу, зокрема доцільності широкого розуміння останнього, ми свідомо не розглядаємо в цій статті, вважаючи це питанням, що потребує окремої уваги (див. про це [9]), а не простої констатації чи побіжного огляду.

Останній підхід відповідає логіці КАС України, який вміщує розділ V, присвячений процесуальним питанням виконання рішень в адміністративних

справах. При цьому КАС України відводить головну роль у виконанні судових рішень суду. Суддя адміністративного суду одноособово вирішує питання про видачу виконавчого листа, про виправлення помилки в ньому або визнання його таким, що не підлягає виконанню (ст. 258 КАС України), про поновлення пропущеного строку для пред'явлення виконавчого листа до виконання (ст. 261 КАС України), про відстрочення і розстрочення виконання, зміну чи встановлення способу і порядку виконання судового рішення (ст. 263 КАС України), про витребування звіту від суб'єкта владних повноважень про виконання судового рішення (ст. 267 КАС України) тощо. Варто також зазначити, що ст. 1 Закону України «Про виконавче провадження» [10] також визначає виконавче провадження як завершальну стадію судового провадження та примусове виконання рішень інших органів (посадових осіб), що становить сукупність дій органів і посадових осіб, визначених у цьому законі, що спрямовані на примусове виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб), які провадяться на підставах, в межах повноважень та у спосіб, визначених цим законом, іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до цього закону та інших законів, а також рішеннями, що відповідно до цього закону підлягають примусовому виконанню.

ЄСПЛ, торкаючись питання розумного строку розгляду справи, виходить з того, що останній починається з надходження до суду позовної заяви, а закінчується виконанням рішення суду. Так, у справі «Горнсбі проти Греції» ЄСПЛ зазначив, що ст. 6 Конвенції про захист прав і основних свобод людини [11] гарантує кожному право на звернення до суду, проголошує «право на суд». Однак це право було б ілюзорним, якби остаточне судове рішення, що має обов'язкову силу, не виконувалося на шкоду одній із сторін. Тому, вказав ЄСПЛ, виконання рішення, ухваленого будь-яким судом, має розцінюватися як складова частина «судового розгляду» [12]. Ця правова позиція була неодноразово підтримана Страсбурзьким судом і у справах проти України («Ромашов проти України» [13], «Дубенко проти України» [14], «Бакай та інші проти України» [15]).

Верховний Суд України у своїх постановах так само погоджується з тим, що виконання ухваленого будь-яким судом рішення є складовою частиною «судового розгляду» [16; 17]. Аналогічної думки дотримується і Вищий адміністративний суд України. Пленум Вищого адміністративного суду України у Постанові «Про практику застосування адміністративними судами законодавства у справах з приводу рішень, дій або бездіяльності державної виконавчої служби» вказав, що виконання рішення є невід'ємною частиною судового процесу [18].

Поточна практика Вищого адміністративного суду України також відповідає наведеному підходу. Наприклад, це стосується справ про оскарження

розпоряджень прокурора про проведення в органах державної виконавчої служби перевірки виконавчих проваджень і отримання з них матеріалів. Так, у справах цієї категорії Вищий адміністративний суд України зазначив, що оскільки виконавче провадження є завершальною стадією процесу розгляду справи, а ні Закон України «Про прокуратуру», ні Закон України «Про виконавче провадження», як і інші джерела національного законодавства України, не наділяє прокуратуру повноваженнями щодо нагляду за додержанням і застосуванням законів у ході судового провадження, оскаржувані постанови прокуратури підлягають скасуванню [19; 20].

Розуміння виконання судового рішення як складової частини судового процесу було визначальним і при розгляді справ щодо невиконання рішень зі справ адміністративної юрисдикції. Наприклад, у своїй ухвалі по справі № К/9991/35375/11 Вищий адміністративний суд України вказав на процедуру судового контролю у рамках адміністративного судочинства, що визначена ст. 267 КАС України. Так, відповідно до цієї статті суд, який ухвалив судові рішення в адміністративній справі, має право зобов'язати суб'єкта владних повноважень, не на користь якого ухвалене судові рішення, подати у встановлений судом строк звіт про виконання судового рішення. За наслідками розгляду звіту суб'єкта владних повноважень про виконання постанови суду або у разі неподання такого звіту суддя своєю ухвалою може встановити новий строк подання звіту та накласти на винну посадову особу, відповідальну за виконання постанови, штраф у розмірі від ста до трьохсот мінімальних заробітних плат. За наслідком розгляду такої заяви, згідно з частиною десятою ст. 267 КАС України, суд приймає ухвалу (за відсутності обставин протиправності відповідних рішень, дій чи бездіяльності суб'єкта владних повноважень – відповідача та порушення ним прав, свобод, інтересів особи-позивача) або постанову (у разі наявності підстав для задоволення заяви). Виходячи з того, робить висновок Вищий адміністративний суд України, виконання рішення суду визначається як завершальна стадія судового розгляду, у межах відповідної адміністративної справи питання про невиконання судового рішення повинно розв'язуватися шляхом ініціювання заходів судового контролю у порядку ст. 267 КАС України, а не шляхом пред'явлення окремого позову та вирішення спору як нового [21]. Про пов'язаність процедури виконання і судового провадження свідчить і подальша практика суду касаційної інстанції у системі судів адміністративної юрисдикції [22; 23].

У наведеному контексті доцільно акцентувати увагу на співвідношенні понять «виконання судового рішення» і «виконавче провадження». Слід зауважити, що Закон України «Про виконавче провадження» не відносить суд до суб'єктів виконавчого провадження. Ця обставина та наведене вище за-

конодавче визначення терміна «виконавче провадження» дає підстави розглядати виконавче провадження саме як діяльність державного виконавця або інших уповноважених органів зі здійснення виконавчих дій. Практична реалізація рішення адміністративного суду щодо захисту прав, свобод та інтересів фізичних осіб, прав та інтересів юридичних осіб може бути здійснена суб'єктами владних повноважень і без участі державного виконавця (більше того, саме такий варіант виконання рішення суду є найбажанішим).

Цей момент можна побачити у визначенні процедури виконання судових рішень, яке пропонує Е. Ф. Демський. Він відмічає, що виконання судових рішень – це сукупність взаємопов'язаних процесуальних дій суду, суб'єктів владних повноважень, їх посадових осіб, а також фізичних та юридичних осіб, спрямованих на реалізацію та забезпечення охорони прав, свобод та інтересів фізичних і юридичних осіб та виконання обов'язків усіма учасниками адміністративного процесу [7, с. 406]. Підхід Е. Ф. Демського загалом, на нашу думку, є правильним, адже, як зазначалося, виконання судового рішення, по-перше, може відбуватися добровільно, а по-друге, включає процесуальні специфічні дії суду та учасників справи. Однак Е. Ф. Демський невиправдано ігнорує той момент, що виконання рішення в адміністративній справі може бути забезпечено спеціально уповноваженими на те органами та посадовими особами – державними виконавцями, державною казначейською службою тощо. Це дозволяє зробити висновок про нетотожність термінів «виконавче провадження» та «виконання судового рішення». Виконання судового рішення, яке не виконано добровільно, відбувається в порядку виконавчого провадження, але включає також й інші процесуальні дії, зокрема і процесуальні дії, що вчиняються судом, який не є учасником виконавчого провадження.

Важливо також розуміти, що виконання судового рішення завжди пов'язане зі специфікою судового адміністративного процесу, його метою і завданням, а також з попередніми стадіями судового розгляду. Безпосереднім завданням адміністративного судочинства є вирішення адміністративно-правових спорів, що виникають у зв'язку із захистом прав та інтересів фізичних та юридичних осіб у сфері публічно-правових відносин від порушень із боку органів владних повноважень.

Матеріальні публічно-правові відносини мають низку специфічних характеристик, які потрібно враховувати при розгляді адміністративних справ. По-перше, публічно-правові відносини, коли ми говоримо про відносини між суб'єктами владних повноважень і фізичними та юридичними особами, майже завжди характеризуються підпорядкованістю чи підлеглістю другим першим. Натомість при розгляді адміністративної справи та виконанні рішення суду сторони є рівними. А отже, як наголошується в літературі, на рівні про-

цесуального закону мають бути вжиті заходи, що забезпечать рівне становище сторін у справі (див. [24, с. 24]), передусім рівність у можливості захистити свої інтереси. Ця мета досягається через особливі повноваження адміністративного суду, спеціальні заходи забезпечення адміністративного позову, покладання обов'язку доказування на суб'єктів владних повноважень, особливі критерії оцінювання рішень цих суб'єктів тощо.

Зазначені особливості вирізняють адміністративний процес серед інших видів судового процесу, дозволяють побачити специфіку адміністративного судочинства серед інших форм правосуддя і водночас зумовлюють необхідність особливого режиму виконання судових рішень. Так, КАС України передбачає спеціальні засоби судового контролю за процесом виконання судового рішення, яких немає в інших процесуальних законах. Зокрема, частиною 1 ст. 267 Кодексу встановлено, що адміністративний суд має право при винесенні рішення не на користь суб'єкта владних повноважень зобов'язати останнього подати звіт про виконання. За наслідками розгляду цього зазначеного звіту або у разі його неподання суддя може своєю ухвалою встановити новий строк для подання цього документа, а також накласти на керівника суб'єкта владних повноважень відповідний штраф.

Визначаючи місце виконання судового рішення у системі адміністративного процесуального права, його доцільно, на нашу думку, характеризувати як правовий інститут. У теорії права під останнім розуміється виокремлена група норм права, які регулюють певний вид однорідних суспільних відносин [25, с. 149]. Як указує С. П. Погребняк, інститут права характеризується тим, що він: регулює певний вид однорідних суспільних відносин, становить певну сукупність правових норм, які є відносно автономними у складі галузі права; забезпечує цілісне, відносно завершене правове регулювання певного соціального феномену; має загальну мету і принципи, використовує специфічні поняття та юридичні конструкції [25, с. 149–150].

Інститут виконання судових рішень в адміністративних справах відповідає наведеному переліку ознак. Зокрема, він: 1) регулює однорідні суспільні відносини з виконання рішення адміністративного суду; 2) є відносно автономним утворенням у складі адміністративного процесуального права (нами свідомо тут не зачіпається статус адміністративного процесуального права у системі права, що є питанням, яке потребує окремого дослідження); 3) закріплений у КАС України і Законі України «Про виконавче провадження»; 4) ґрунтується на специфічних принципах адміністративного процесу; 5) використовує специфічні поняття та конструкції (наприклад, уже згаданий звіт про виконання, що подається на вимогу адміністративного суду, суб'єкт виконання рішення тощо).

Висновки. Підсумовуючи викладене, необхідно ще раз наголосити на тому, що підходи до природи виконання рішення суду в адміністративній справі, наведені в цій статті, мають на меті закладення теоретичних підвалин дослідження цього інституту права. Визначення виконання судових рішень як завершальної стадії судового процесу відкриває можливість дослідження цієї процедури у її зв'язках з іншими стадіями судового адміністративного процесу, врахування специфіки останнього на стадії виконання, розробки цілісного уявлення про повноваження та процесуальні дії адміністративного суду на цій стадії. Усе це може бути предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кодекс адміністративного судочинства України : Закон України від 6 лип. 2005 р. (із змінами та допов. станом на 1 верес. 2014 р.) // Відом. Верхов. Ради України. – 2005. – № 35–37. – Ст. 446.
2. Тривалість виконання рішень національних судів України в сенсі § 1 статті 6 Конвенції у світлі рішень Європейського суду з прав людини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/3139>.
3. Стефанюк В. С. Судовий адміністративний процес : монографія / В. С. Стефанюк. – Х. : Консум, 2003. – 464 с.
4. Коломоєць Т. О. Адміністративне право України. Академічний курс : підручник / Т. О. Коломоєць. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 576 с.
5. Курс цивільного процесу : підручник / В. В. Комаров, В. А. Бігун, В. В. Баранкова та ін. ; за ред. В. В. Комарова. – Х. : Право, 2011. – 1352 с.
6. Константи́й О. В. Проблеми захисту в адміністративному судочинстві суб'єктивних прав, свобод і законних інтересів : монографія / О. В. Константи́й. – К. : Істина, 2015. – 544 с.
7. Демський Е. Ф. Адміністративне процесуальне право України : навч. посіб. / Е. Ф. Демський. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 496 с.
8. Адміністративне право : підручник / Ю. П. Битяк (кер. авт. кол.), В. М. Гарашук, В. В. Богущкий та ін. ; за заг. ред. Ю. П. Битяка, В. М. Гарашука, В. В. Зуй. – Х. : Право, 2010. – 624 с.
9. Писаренко Н. Б. До питання про особливості формування вітчизняної концепції адміністративного процесу / Н. Б. Писаренко // Адм. право і процес. – 2015. – № 3 (13). – С. 202–216.
10. Про виконавче провадження : Закон України від 21 квіт. 1999 р. (зі змінами і допов. за станом на 1 лип. 2016 р.) // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 24. – Ст. 27.
11. Конвенція про захист прав і основних свобод людини від 4 листопада 1950 р. // Офіц. вісн. України. – 1998. – № 13. – Ст. 270.
12. Рішення Європейського Суду з прав людини від 19 березня 1997 року у справі «Горнсбі проти Греції» // Практика Європ. суду з прав людини. Рішення. Коментарі. – 1999. – № 3.

13. Рішення Європейського Суду з прав людини від 27 липня 2004 року у справі «Ромашов проти України» // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 3. – Ст. 178.
14. Рішення Європейського Суду з прав людини від 11 січня 2005 року у справі «Дубенко проти України» // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 24. – Ст. 1393.
15. Рішення Європейського Суду з прав людини від 9 листопада 2004 року у справі «Бакай та інші проти України» // Офіц. вісн. України. – 2005. – № 10. – Ст. 513.
16. Постанова Верховного Суду України у справі від 31 березня 2014 року № 21-37А14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/408f6b82d20fbb1cc2257c8001df901/\\$FILE/21-37%D0%B014.doc](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/408f6b82d20fbb1cc2257c8001df901/$FILE/21-37%D0%B014.doc).
17. Постанова Верховного Суду України від 15 вересня 2014 року у справі № 21-272А14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/748553ccfbdbde804c2257d5d0021ccea/\\$FILE/21-272%D0%B014.doc](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/748553ccfbdbde804c2257d5d0021ccea/$FILE/21-272%D0%B014.doc).
18. Про практику застосування адміністративними судами законодавства у справах із приводу рішень, дій або бездіяльності державної виконавчої служби : Постанова Пленуму Вищ. адм. суду України від 13.12.2010 р. № 3 // Вісн. Вищ. адм. суду України. – 2011. – № 1. – С. 41–47.
19. Постанова Вищого адміністративного суду України від 21 грудня 2011 р. у справі № К-46326/09 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21008604>.
20. Постанова Вищого адміністративного суду України від 10 грудня 2015 року у справі № К/800/12556/14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/54436778>.
21. Постанова Вищого адміністративного суду України від 5 листопада 2014 року у справі № К/9991/35375/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41556320>.
22. Постанова Вищого адміністративного суду України від 14 квітня 2016 р. у справі № К/800/54801/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/57199470>.
23. Постанова Вищого адміністративного суду України від 23 лютого 2016 року у справі № К/800/31200/15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/56279052>.
24. Писаренко Н. Б. Адміністративно-правові спори (удосконалення порядку вирішення) : монографія / Н. Б. Писаренко, В. А. Сьоміна. – Х. : Право, 2011. – 136 с.
25. Загальна теорія права : підручник / М. І. Козюбра, С. П. Погребняк, О. В. Цельєв, Ю. І. Матвєєва ; за заг. ред. М. І. Козюбри. – К. : Ваіте, 2016. – 392 с.

REFERENCES

1. Kodeks administratyvnoho sudochynstva Ukrayiny: Zakon Ukrayiny vid 06.07.2005 r. (iz zminamy ta dopovnennyamy). Vidomosti Verkhovnoyi Rady. 35–37.

2. Tryvalist vykonannia rishen natsionalnykh sudiv Ukrainy v sensi § 1 statti 6 Konventsii u svitli rishen Yevropeiskoho sudu z prav liudyny. Retrieved from: – <http://old.minjust.gov.ua/3139>.
3. Stefanyuk V. S. (2003) Sudovyy administrativnyy protses: Monohrafiya. Kharkiv. Firma «Konsum». 464 s.
4. Kolomoyets T. O. (2011) Administrativne pravo Ukrayiny. Akademichnyy kurs: pidruchnyk. K. Yurinkom Inter. 576 s.
5. Komarov V. V., Bihun V. A., Barankova V. V. ta in. (2011) Kurs tsyvilnoho protsesu: pidruchnyk. Kh. Pravo, 2011. 1352 s.
6. Konstanty O. V. (2015) Problemy zakhystu v administrativnomu sudochynstvi subyektivnykh prav, svobod i zakonnykh interesiv: Monohrafiya. K. Istyna. 544 s.
7. Demskyy E. F. (2008) Administrativne protsesualne pravo Ukrayiny: navch. posib. K. Yurinkom Inter. 496 s.
8. Bytyak Yu. P., Harashchuk V. M., Bohuts'kyy V. V. ta in. (2010) Administrativne pravo: pidruchnyk .Kh. Pravo. 624 s.
9. Pysarenko N. B. (2015) Do pytannya pro osoblyvosti formuvannya vitchyznyanoi kontseptsiyi administrativnoho protsesu. Administrativne pravo i protses. 3(13). S. 202-216.
10. Pro vykonavche provadzhennya: Zakon Ukrayiny vid 21.04.99 r. (zi zminamy i dopovnennyamy) . Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. 24.St. 27.
11. Konventsiya pro zakhyst prav i osnovnykh svobod lyudyny vid 04.11.50 r. Ofitsiynny visnyk Ukrayiny. 1998. 13.St. 270.
12. Rishennya Yevropeyskoho Sudu z prav lyudyny vid 19 bereznya 1997 roku u spravi «Hornsbi proty Hretsiyi». Praktyka Yevropeys'koho sudu z prav lyudyny. Rishennya. Komentari. 1999. 3.
13. Rishennya Yevropeyskoho Sudu z prav lyudyny vid 27 lypnya 2004 roku u spravi «Romashov proty Ukrayiny». Ofitsiynny visnyk Ukrayiny. 2005. 3.
14. Rishennya Yevropeyskoho Sudu z prav lyudyny vid 11 sichnya 2005 roku u spravi «Dubenko proty Ukrayiny». Ofitsiynny visnyk Ukrayiny. 2005. 24.
15. Rishennya Yevropeyskoho sudu z prav lyudyny vid 9 lystopada 2004 roku u spravi «Bakay ta inshi proty Ukrayiny». Ofitsiynny visnyk Ukrayiny. 2005. № 10. St. 513.
16. Postanova Verkhovnoho sudu Ukrayiny r spravi vid 31 bereznya 2014 roku № 21-37A14 Retrieved from: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/408f6b82d20fbb1cc2257cc8001df901/\\$FILE/21-37%D0%B014.doc](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/408f6b82d20fbb1cc2257cc8001df901/$FILE/21-37%D0%B014.doc).
17. Postanova Verkhovnoho Sudu Ukrayiny vid 15 veresnya 2014 roku r spravi № 21-272A14 Retrieved from: [http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/748553ccfbbde804c2257d5d0021ccea/\\$FILE/21-272%D0%B014.doc/](http://www.scourt.gov.ua/clients/vsu/vsu.nsf/7864c99c46598282c2257b4c0037c014/748553ccfbbde804c2257d5d0021ccea/$FILE/21-272%D0%B014.doc/)
18. Pro praktyku zastosuvannya administrativnymy sudamy zakonodavstva u spravakh iz pryvodu rishen', diy abo bezdiyal'nosti derzhavnoyi vykonavchoyi sluzhby: Postanova Plenumu Vyshchoho administrativnoho sudu Ukrayiny vid 13.12.2010 № 3. Visnyk Vyshchoho administrativnoho sudu Ukrayiny. 2011. 1.
19. Postanova Vyshchoho administrativnoho sudu Ukrayiny vid 21 hrudnya 2011 r. u spravi № K-46326/09 Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21008604>.

20. Postanova Vyshchoho administratyvnoho sudu Ukrayiny vid 10 hrudnya 2015 roku u spravi № K/800/12556/14 Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/54436778>.
21. Postanova Vyshchoho administratyvnoho sudu Ukrayiny vid 05 lystopada 2014 roku u spravi № K/9991/35375/11 Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/41556320>.
22. Postanova Vyshchoho administratyvnoho sudu Ukrayiny vid 14 kvitnya 2016 r. u spravi № K/800/54801/15 Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/57199470>.
23. Postanova Vyshchoho administratyvnoho sudu Ukrayiny vid 23 lyutoho 2016 roku u spravi № K/800/31200/15 Retrieved from: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/56279052>.
24. Pysarenko N. B. Somina V. A. (2011) Administratyvno-pravovi spory (udoskonalennya porядku vyrishennya): monohrafiya. Kh.Pravo. 136 s.
25. Kozyubra M. I., Pohrebnyak S. P., Tselyev O. V., Matvyeyeva Yu. I. (2016) Zahal'na teoriya prava: pidruchnyk. K. Vaite.392 s.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2016.

А. С. ЗЕЛЕНОВ

соискатель кафедры административного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ИСПОЛНЕНИЕ СУДЕБНОГО РЕШЕНИЯ КАК ЗАВЕРШАЮЩАЯ СТАДИЯ РАССМОТРЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ДЕЛА

В статье исследуются сущность и правовая природа исполнения судебных решений в административных делах. Оно рассматривается как завершающая стадия судебного административного процесса. На основе анализа признаков, свойственных институту права как составляющей системы права, нормы, регламентирующие исполнение судебных решений в административных делах, характеризуются как институт административного процессуального права.

Ключевые слова: административный процесс, дела административной юрисдикции, исполнительное производство, задачи судопроизводства.

A. S. ZELENOV

PhD. Student of the Administrative Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

EXECUTION OF JUDGEMENT AS A FINAL STAGE OF ADMINISTRATIVE CASE PROCESSING

Problem setting. The necessity of providing effectiveness of achieving the main goal of administrative proceedings – providing judicial protection of rights, liberties,

and legal interests of individuals and legal entities – stipulates the topicality of researches of normative, institutional, and procedure aspects of execution of administrative court judgements. Such researches focus on theoretical scientific papers in the field of administrative law (particularly, a place of execution of administrative court decisions) as well as theoretical and applied examination (for instance, normative and legal regulation of a procedure of execution of administrative court decisions). The presented article is one of the mentioned papers.

Recent research and publication analysis. A matter of execution of judgement as an institution of law, law enforcement, and a procedure have been over and over again considered by domestic scientists. In terms of civil and economic processes, V. V. Barankova, O. V. Hetmantsev, V. V. Komarov, M. Ye. Shtefan, etc. have dedicated their papers to this problem. Researchers such as V. V. Zui, Ye. F. Demskyi, I. B. Koliushko, V. K. Kolpakova, O. V. Konstantyi, R. O. Kuibida, N. B. Pysarenko, V. B. Rusanova, etc. have taken notice of problems of execution of administrative court decisions. At the same time, the mentioned scientists consider the institution of execution of administrative court decisions superficially and in the context of other problems or as a component of more general matters.

Paper objective. The article is aimed at analysis of doctrinal approaches to understanding the sense of execution of administrative case judgements with the regard for statements of the legislation and court practice, formulation of own perception of the latter, determination of legal nature execution of administrative case judgements as a procedure and a set of norms regulating this procedure.

Paper main body. The article presents the main scientific approaches to determination of the role of a procedure of execution of judgements during corresponding (civil, administrative, economic, etc.) legal processing. The author agrees that execution of judgements is a precisely final stage of administrative proceedings. The article indicates that this approach conforms to logics of the Code of Administrative Procedures of Ukraine, the practice of the Supreme Administrative Court of Ukraine, and case law of the European Court of Human Rights. The author pays attention to the correlation of concepts «execution of judgement» and «enforcement proceeding». The author emphasizes that execution of judgement is always related to specificity of a court administrative process, its purpose and goals, and previous stages of court processing.

Taking into account theoretical and legal understanding the institution of law as a component of the system of law (uniformity of a regulated subject, autonomy, formal distinctness in legislative acts, and specificity of regulation principles, concepts, and juridical constructions), the author proves that norms regulating execution of administrative case judgements are characterized as the institution of administrative process law.

Conclusion of the research. The approaches to understanding nature of execution of administrative case judgements considered in this article are aimed at formation of the theoretical basis for research of this institution of law. Defining execution of judgements

as a final stage of a court process enables to examine this procedure in the context of other stages of a court administrative process, taking into consideration specificity of the latter at the execution stage, and development of an entire notion on authorities and processual actions of the administrative court at this stage. All these aspect may be subjects to further research.

Short Abstract for an article

Abstract. The article researches the sense and nature of execution of administrative case judgements. The latter is considered as a final stage of an administrative court process. Having analyzed features being inherent to the institution of law as a component of the system of law, the author characterizes norms, which regulate execution of judgements, as an institution of administrative process law.

Key words: administrative process of administrative jurisdiction case, enforcement proceedings, goals of judicial proceedings, execution of administrative cases.

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 носіїві (CD);

– *рецензію* доктора/кандидата наук за фахом видання (для статей докторів наук рецензія не подається);

– *витяг* із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮУ імені Ярослава Мудрого);

– *розширена (від 2000 до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою* в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНамолодьспорту України від 17.10.2012 р. № 1111 англійський 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 офіційних сайтах Університету (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.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 форматом 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 шрифтом Times New Roman, кегль 14, з міжрядковим інтервалом 1,5 з берегами: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті (див. Додаток 3):

- 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 (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього; e-mail автора, ORCID ID;
- 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 при фінансовій підтримці 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);

- далі – *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: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

- далі – текст статті (див. вимоги щодо структури статті);
- далі – список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);
- далі – під заголовком **References** транслітерація бібліографічного опису джерел. Слід звернути увагу: а) джерела англійською мовою необхідно оформити за міжнародним бібліографічним стандартом APA (стандарт APA <http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>); б) транслітерувати бібліогра-

фічний опис джерел, написаних українською мовою, слід згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» (див. Приклади); в) бібліографічний опис джерел, написаних мовою, що використовує кириличний алфавіт, необхідно транслітерувати латинськими літерами.

**Приклади
транслітерації бібліографічного опису джерел,
написаних українською мовою:**

1. 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.

Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kaminska T. M. (2014). Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorestanniam intelektualnoho kapitaly. Kharkiv. Pravo.

2. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.

Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv. Pravo.

3. Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1 (24). – С. 76–86.

Shevchenko L. S. (2016) Konkurentna diahnostyka yurydychnoi firmy: svitova praktyka ta yii zaprovadzhennia v Ukraini. Ekonomichna teoriia ta pravo.1 (24)

4. Бенько Т. Що на часі в юридичному менеджменті? Світ vs. Україна [Електронний ресурс] / Т. Бенько, С. Новікова // Юрид. газ. – 2011. – 7 черв. (№ 23 (284)). – Режим доступу: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

Benko T., Novikova S. (2011). Shcho na chasi v yurydychnomu menedzhmenti? Svit vs. Ukraina. Yurydychna hazeta. 23 (284). Retrieved from: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

– далі – *відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті (українською мовою, якщо російська є мовою статті)*: прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована 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);

– далі – *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 15.01.2003 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 даному 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 Times 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, 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 у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

V. M. PETRENKO

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

An extended abstract of a paper on the subject of:

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY IN THE SPHERE
OF FIGHT AGAINST CYBERCRIME**

Problem setting. (Постановка проблеми) *English text.*

Recent research and publications analysis. (Аналіз останніх досліджень і публікацій) *English text.*

Paper objective. (Формулювання цілей) *English text.*

Paper main body. (Виклад основного матеріалу) *English text*

Conclusions of the research. (Висновки) *English text.*

Short Abstract for an article (Коротка 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».

З 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 (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.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

ЗРАЗОК ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК

В. М. ПЕТРЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
адреса електронної скриньки
ORCID ID:

ФОТО

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З КІБЕРЗЛОЧИННІСТЮ

Розкрито зміст ...

Ключові слова:

JEL Classification: (для статей з економічних проблем).

Постановка проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формулювання цілей.

Виклад основного матеріалу.

Висновки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ REFERENCES

В. М. ПЕТРЕНКО

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

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

Раскрыто содержание...

Ключевые слова:

V. M. PETRENKO

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

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY
IN THE SPHERE OF FIGHT AGAINST 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*).

Short Abstract for an article (Коротка анотація до статті)

Abstract: (*переклад анотації до статті*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Підписано до друку з оригінал-макета 28.10.2016.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 21,8. Обл.-вид. арк. 16,2. Вид. № 1564.
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