

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (38) 2019

Харків
«Право»
2019

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол №1 від 20.09.2019 р.)*

Свідोцтво про державну реєстрацію КВ №21210-11010 ПР від 16.02.2015 р.

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків :
Право, 2019. – № 3 (38). – 184 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, проректор з наукової роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Bîrcă** – доктор економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридичних наук (Норвегія); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридичних наук, професор (Литва); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina Novikovičienė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з економіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – доктор юридичних наук, професор (Норвегія); **Antonin Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – доктор економічних наук, професор (Грузія); **Yordan Vasilev** – доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **О. С. Гринькевич** – доктор економічних наук, доцент; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **О. Р. Дашковська** – доктор юридичних наук, професор; **Д. В. Задихайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Р. А. Казак** – кандидат юридичних наук; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **О. М. Колодізів** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **Т. В. Комарова** – кандидат юридичних наук, доцент; **М. В. Мартиненко** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Д. В. Санніков** – кандидат юридичних наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридичних наук, доцент; **Ю. М. Уманців** – доктор економічних наук, професор; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – доктор економічних наук, професор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодін** – доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

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

Наказом Міністерства освіти і науки України від 07.05.2019 №612 збірник наукових праць включено до Переліку наукових фахових видань України, категорія «Б», за спеціальностями: 051 «Економіка», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 081 «Право», 293 «Міжнародне право»

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах, каталогах та системах пошуку: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), 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.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nluau.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 1 от 20.09.2019 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, 2019. – № 3 (38). – 184 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, проректор по научной работе Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bîrcă** – доктор экономических наук, профессор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор экономических наук, профессор (Латвия); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридических наук (Норвегия); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридических наук, профессор (Литва); **Nikola Milović** – доктор философии по экономике, профессор (Черногория); **Lina Novikovienė** – доктор философии по праву, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии по экономике, профессор (Румыния); **Alla Pozdnakova** – доктор юридических наук, профессор (Норвегия); **Antonín Slaný** – доктор экономических наук, профессор (Чехия); **Piotr Szymaniec** – доктор юридических наук, профессор (Польша); **Natela Tsiklashvili** – доктор экономических наук, профессор (Грузия); **Yordan Vasilev** – доктор экономических наук, профессор (Болгария); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **О. С. Гринькевич** – доктор экономических наук, доцент; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Е. Р. Дашковская** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Р. А. Казак** – кандидат юридических наук; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **О. Н. Колодизев** – доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины; **Т. В. Комарова** – кандидат юридических наук, доцент; **М. В. Мартыненко** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Санников** – кандидат юридических наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридических наук, доцент; **Ю. Н. Уманцев** – доктор экономических наук, профессор; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **И. Б. Чичкало-Кондрацкая** – доктор экономических наук, профессор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридических наук, профессор; **И. В. Шкодина** – доктор экономических 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**

Приказом Министерства образования и науки Украины от 07.05.2019 № 612 сборник научных трудов включен в Перечень научных профессиональных изданий Украины, категория «Б», по специальностям: 051 «Экономика», 072 «Финансы, банковское дело и страхование», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Предпринимательство, торговля и биржевая деятельность», 081 «Право», 293 «Международное право»

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в таких международных наукометрических базах, каталогах и системах поиска: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), 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.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua, econom_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

*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. 1 of 20.09.2019)*

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

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2019. – No. 3 (38). – 184 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 the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Vice-Rector for Academic Affairs, Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bîrcă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Raimundas Kalesnykas** – Dr., Law (Social Sciences), Professor of Law (Lithuania); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD in Law, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. R. Dashkovska** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. A. Grytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. S. Hrynkevych** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **R. A. Kazak** – PhD in Law; **O. M. Kolodiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **T. V. Komarova** – PhD in Law, Associate Professor; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **D. V. Sannikov** – PhD in Law, Associate Professor; **R. V. Shapoval** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **O. Ya. Tragniuk** – PhD in Law, Associate Professor; **Yu. M. Umantsiv** – Doctor of Economic Sciences, 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; **D. V. Zadykhailo** – 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 included in the List of Scientific Professional Publications of Ukraine in economic sciences and legal sciences (category “B”) (the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of 07.05.2019, No. 612)

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases, catalogs and search engines: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich’s Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), as well as databases «Scientific Periodicals of 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.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58.

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua, ekonom_theory@ukr.net.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ПАНЧИШИН С. М., ГРАБИНСЬКА І. В. Про розвиток вітчизняної термінології фундаментальної економічної науки	8
БІРЧА А. П., МАМАЛІГА А. І. Взаємовідносини молодих людей з ринком праці: Республіка Молдова проти Європейського Союзу (англ. мовою)	27
ФЕДУЛОВА Л. І. Розвиток високотехнологічного сектору промисловості як стратегічний напрям посилення соціально-економічного розвитку України	41
БАЗЕЦЬКА Г. І. Використання економічного консалтингу в процесі розробки управлінських рішень на підприємстві	62

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С. Соціальний контекст ведення бізнесу у XXI столітті: роздуми після дискусії на III Харківському міжнародному юридичному форумі, 24–28 вересня 2019 р.	79
--	----

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ДЖАБРАІЛОВ Р. А., ГУДІМА Т. С. Правовий господарський порядок як основа здійснення грошово-кредитної політики	95
---	----

ПРАВО

ІВАНОВА Г. С. Інформаційно-правове забезпечення сфери агропромислового комплексу України	115
КУДАС І. Б. Форми реалізації статутної діяльності міжнародними банками	141

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

БОРИСЕНКО І. В., МАРЧЕНКО О. С., ШЕВЧЕНКО Л. С. Практична функція вищої економічної та управлінської освіти: погляд стейкхолдерів. Круглий стіл у редакції журналу «Економічна теорія та право» з питань підготовки професіоналів за освітніми програмами «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування» на фінансово-правовому факультеті Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, 10 вересня 2019 р.	158
РЕШЕТИЛО В. П. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука і професійна діяльність. Рецензія на навчальний посібник Л. С. Шевченко «Стратегічний бізнес-консалтинг». Харків: Право, 2019	175
Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць «Економічна теорія та право»	179

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ПАНЧИШИН С. М., ГРАБИНСКАЯ И. В. О развитии отечественной терминологии фундаментальной экономической науки	8
БИРЧА А. П., МАМАЛИГА А. И. Взаимоотношения молодых людей с рынком труда: Республика Молдова против Европейского Союза (<i>англ. яз.</i>).....	27
ФЕДУЛОВА Л. И. Развитие высокотехнологического сектора промышленности как стратегическое направление усиления социально-экономического развития Украины	41
БАЗЕЦКАЯ А. И. Использование экономического консалтинга в процессе разработки управленческих решений на предприятии	62

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С. Социальный контекст ведения бизнеса в XXI веке: размышления после дискуссии на III Харьковском международном юридическом форуме, 24–28 сентября 2019 г.	79
---	----

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ДЖАБРАИЛОВ Р. А., ГУДИМА Т. С. Правовой хозяйственный порядок как основа осуществления денежно-кредитной политики	95
---	----

ПРАВО

ИВАНОВА А. С. Информационно-правовое обеспечение сферы агропромышленного комплекса Украины	115
КУДАС И. Б. Формы реализации уставной деятельности международными банками	141

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

БОРИСЕНКО И. В., МАРЧЕНКО О. С., ШЕВЧЕНКО Л. С. Практическая функция высшего экономического и управленческого образования: взгляд стейкхолдеров. Круглый стол в редакции журнала «Экономическая теория и право» по вопросам подготовки профессионалов по образовательным программам «Бизнес-консалтинг» и «Бизнес-администрирование» на финансово-правовом факультете Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, 10 сентября 2019 г.	158
РЕШЕТИЛО В. П. Стратегический бизнес-консалтинг как наука и профессиональная деятельность. Рецензия на учебное пособие Шевченко Л. С. «Стратегический бизнес-консалтинг». Харьков: Право, 2019.....	175

Требования к оформлению статей, которые подаются в сборник научных трудов «Экономическая теория и право».....	179
---	-----

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

PANCHYSHYN S. M., HRABYNSKA I. V. On the development of Ukrainian terminology of fundamental economic science	8
BIRCA A. P., MAMALIGA A. I. Young peoples' relationship with the labour market: the Republic of Moldova vs. the European Union	27
FEDULOVA L. I. Development of high-tech industry sector as a strategic direction of strengthening of socio-economic development of Ukraine	41
BAZETSKA H. I. Use of economic consulting in the process of developing management decisions at the enterprise	62

ECONOMIC THEORY OF LAW

SHEVCHENKO L. S. The social context of doing business in the 21st century: reflection after discussion at the III Kharkiv International Legal Forum, 2019, September 24–28	79
--	----

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

DZHABRAILOV R. A., HUDIMA T. S. Legal economic order as a basis for implementation of monetary policy	95
---	----

LAW

IVANOVA H. S. Information and legal supply of the sphere of agroindustrial complex of Ukraine	115
KUDAS I. B. Forms of implementation of statutory activities by international banks	141

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

BORYSENKO I. V., MARCHENKO O. S., SHEVCHENKO L. S. The practical function of higher economic and managerial education: a stakeholder view. Round table in the editorial board of the journal "Economic Theory and Law" on the training of professionals in educational programs "Business Consulting" and "Business Administration" at the Finance and Law Faculty of the Yaroslav Mudryi National Law University, on 10 th September 2019	158
RESHETYLO V. P. Strategic business consulting as a science and professional activity. Review of the textbook by L. S. Shevchenko "Strategic Business Consulting". Kharkiv: Pravo, 2019	175
Requirements for the articles in collection of scientific papers "Economic Theory and Law"	179

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1/8+001

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-8

С. М. ПАНЧИШИН

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аналітичної економіки
та міжнародної економіки Львівського
національного університету імені Івана Франка,
Україна, м. Львів

e-mail: stepan.panchyshyn@lnu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6203-4789>



І. В. ГРАБИНСЬКА

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри аналітичної економіки
та міжнародної економіки Львівського
національного університету імені Івана Франка,
Україна, м. Львів

e-mail: iryna.hrabynska@lnu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7390-5626>



ПРО РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ¹

У статті окреслено зміни у вітчизняній термінології фундаментальної економічної науки, основними проявами якої є запровадження нових, запозичення іншомовних та уточнення значення існуючих термінів і понять. Проаналізовано окремі позамовні чинники еволюції вітчизняної економічної термінології та уточнено значення окремих складових категоріально-поняттєвого апарату, таких як «витрати», «видатки», «вартість», «фінансіалізація», «мала (велика) відкрита економіка», «мала

¹ © Панчишин С. М., Грабинська І. В., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

(велика) галузь малої економіки». Зроблено висновок про те, що науково-методичні підходи до систематизації та гармонізації термінів і понять, що функціонують як в економічній науці, так і у законодавстві (господарському) та діловій сфері (господарській практиці), сприятиме адекватному відображенню економічної дійсності в економічних теоріях і моделях.

Ключові слова: терміносистема, мала відкрита економіка, велика галузь малої відкритої економіки, фінансіалізація, вартість, витрати, видатки.

JEL Classification: A11, A12, A20.

Постановка проблеми. В останні десятиліття в українській економічній терміносистемі відбуваються глибокі зміни. З одного боку, вилучена з ужитку велика кількість категорій і понять, як-от: абсолютна рента, органічна будова капіталу, відносна й абсолютна додаткова вартість, загальний закон капіталістичного нагромадження та багато інших. З другого боку, за цей період більша кількість нових термінів і понять влились у вітчизняну терміносистему через переклади англomовної економічної літератури, головню американської, а також із досліджень українських учених. Одні категорії і терміни дуже точно одразу відтворено українською мовою, інші менш вдало, а інколи помилково. У світовій господарській практиці є явища і процеси, які ще не відображено в українській економічній термінології. Терміносистема економічної науки як система взаємопов'язаних взаємообумовлених терміноелементів, яку застосовують не тільки в економічній науці, а й у законодавстві та господарській практиці, являє собою живий організм, що перебуває у постійному становленні й розвитку під впливом як лінгвістичних, так і позамовних чинників та обставин.

Тому потребують подальшого розвитку теоретико-методологічні підходи до систематизації поняттєво-категоріального апарату вітчизняної економічної науки, гармонізації її терміносистеми зі світовою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці поки що недостатньо уваги приділено дослідженню методологічних принципів, чинників та напрямів еволюції економічної термінології. Огляд вітчизняної наукової літератури свідчить про те, що проблемами формування економічної терміносистеми займаються переважно філологи, мовознавці, історики. При цьому переважну більшість публікацій присвячено дослідженню термінології конкретних галузей економічних знань, а саме: маркетингу і реклами [1], менеджменту, економіки агропромислового комплексу [2], податкової сфери [3]. Інші дослідники-мовознавці – С. Христюк, Л. Шанаєва-

Цимбал, Т. Дуднік приділили увагу ролі запозичень у сучасній українській економічній термінології [4; 5]. Заслужовують на увагу окремі публікації економістів, присвячені проблемам термінологічного забезпечення різних галузей економічних знань. Наприклад, О. Гончаренко досліджує термінологічне забезпечення сфери фінансового посередництва, зокрема визначення суті дефініцій «фінансовий інститут» і «фінансова установа», а також співвідношення між ними крізь призму специфіки діяльності фінансових посередників [6]. К. Безверхий досліджує термінологічні проблеми імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності у вітчизняній господарській практиці [7]. С. Дем'яненко досліджує використання англomовної економічної термінології в українській науці та освіті, аналізує англійські економічні терміни, що використовуються у вигляді кальки (англізми) і пропонує їх українські аналоги [8].

Особливої уваги з боку економістів-аналітиків потребують теоретико-методологічні засади формування економічної терміносистеми, що покликані забезпечити кореляцію мовних явищ та особливостей економічних об'єктів, суб'єктів, процесів і явищ, урахування позамовних чинників, таких як історичні, соціокультурні, політичні, соціально-економічні та окремі, на наш погляд, важливі аспекти формування, розвитку та гармонізації термінопідсистем різних галузей економічних знань.

Формулювання цілей. Метою статті є окреслення змін у вітчизняній термінології фундаментальної економічної науки впродовж останніх десятиліть, упорядкування та удосконалення цієї термінології через опис і обґрунтування основних форм вияву нових економічних явищ і процесів у світовій господарській практиці, а також змін у вживанні окремих термінів в українській економічній науці.

Виклад основного матеріалу. В українській економічній літературі радянського періоду не було категорії, яку б так часто використовували і так однозначно тлумачили, як вартість. Слідом за К. Марксом усі радянські економісти визначали вартість як уречевлену в товарі суспільну працю, а величину вартості – кількістю суспільно необхідної праці, затраченої на виробництво товару.

Частина українських економістів нині взагалі не оперує цією категорією, розглядаючи її як таку, що ґрунтується на хибних постулатах. Інша частина вітчизняних економістів тлумачать її по-старому, зокрема в навчально-методичній літературі. За такого тлумачення вартості виходять з постулату, що лише праця є джерелом національного доходу, а інші фактори виробництва –

непродуктивні. Водночас усі українські економісти нині вживають термін «вартість» з певним означенням, наприклад, теперішня вартість, ринкова вартість, альтернативна вартість, майбутня вартість, залишкова вартість, відновна вартість і т. д. Проте ці терміни не пов'язані з теорією трудової вартості і мають власний зміст. Постають запитання: чи вартість як економічна категорія повністю випадає з ужитку й до неї можна застосовувати лише ретроспективний аналіз? Якщо ж використовувати категорію вартості, то що вона сьогодні відбиває?

Новий підхід до тлумачення вартості та її еволюції запропонував А. Гриценко. Він виходить з того, що «зміст вартості еволюціонує в процесі розвитку товарної економіки». У своєму тлумаченні вартості вчений намагається поєднати теорію трудової вартості і маржиналістський підхід до ціни. А. Гриценко розглядає вартість як процес, у якому її субстанція – суспільний час – зазнає різних історичних формоутворень. На його думку, класичне визначення вартості в трудовій теорії, як суспільно необхідного часу праці, уречевленої в товарі, є адекватним індустріальній ринковій економіці й водночас є ключем до пізнання попередніх і майбутніх історичних форм [9, с. 51]. Загалом А. Гриценко вважає, що «вартість являє собою основу для вибору блага, гранична корисність якого є рівною користі вільного часу, від якого необхідно відмовитися, перетворивши його на суспільно необхідний робочий час, який уречевлений і просторово локалізований у товарах» [9, с. 52–53].

Тлумачення вартості як категорії, розвинуте А. Гриценком, безперечно, оригінальне, але його слабина в тому, що лише праця є вартісноутворюючим чинником національного доходу. Термін «вартість», звичайно, залишається у вітчизняній економічній терміносистемі, але його зміст за останню чверть століття змінився. Вартість, на нашу думку, доцільно визначати як оцінку виробником його бухгалтерських та економічних витрат на виробництво блага. Щоправда, економісти нині найчастіше застосовують термін «вартість» до формування лише бухгалтерських витрат. Останні визначають як вартість ресурсів, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сама не володіє ними.

У вітчизняній економічній літературі терміни «видатки» і «витрати» здебільшого ототожнюють і вживають як синоніми. Однак для розуміння макропотоків ресурсів, продуктів і доходів між різними економічними суб'єктами необхідно чітко розмежовувати ці два поняття. Критерієм для їх розмежування є те, на яких ринках економічні суб'єкти купують необхідні їм блага, – ресурси, товари та послуги. Фірми, як відомо, купують і на ресурсних, і на товарних ринках, а домогосподарства – лише на ринках товарів і послуг. Купів-

ля на ресурсних ринках означає, що фірми здійснюють витрати на придбання факторів виробництва для продукування товарів і надання послуг, щоб отримати прибуток як різницю між виторгом і витратами. Щодо домогосподарств, то вони постачають ресурси на ринки факторів виробництва і купують товари і послуги тільки на товарних ринках. Інакше кажучи, лише фірми і підприємства здійснюють витрати, а домогосподарства мають тільки видатки. Якщо фірми купують капітальні блага на товарних ринках, то вони несуть видатки на ці блага. Використання капітальних благ у процесі виробництва супроводжується їх зношенням, а грошовим вираженням величини їх зношення є амортизаційні відрахування, які входять у витрати підприємств. Отже, купівля на ресурсних ринках означає витрати, а придбання будь-яким економічним суб'єктом – домогосподарствами, фірмами чи державними інституціями – кінцевих благ на ринках товарів і послуг – це видатки.

Одним із потужних чинників визначення напряму та стрімкого розвитку економічної терміносистеми впродовж останніх десятиліть стали невинні процеси економічної інтеграції, фінансової глобалізації та фінансіалізації. Запроваджено нові терміни і поняття, які віддзеркалюють розвиток економічної дійсності. До прикладу, у науковому обігу з'явилися такі поняття, як тіньове банківництво, кредитно-дефолтні свопи, деінвестиції, криптовалюта, фінансіалізація тощо. За допомогою цих термінів позначають важливі феномени у сучасній світовій економіці.

Термін фінансіалізація дедалі частіше застосовують в економічній літературі, у тому числі вітчизняній, з 90-х рр. ХХ ст. Тому існує потреба в описі тих економічних явищ і процесів, які відбиває цей термін. Феномен фінансіалізації досліджують головню за двома напрямками. По-перше, як чинник трансформаційних змін у ринковій господарській системі, що зумовив гравітаційний зсув економічної системи промислового капіталізму у фінансовий капіталізм. По-друге, як чинник, що зумовлює впливи на економічне зростання, інституційне середовище та розподіл доходів у розвинутих економіках та в країнах, що розвиваються.

Більшість економістів розглядають фінансіалізацію як новий етап системної трансформації ринкової господарської системи як на макро-, так і на мікро-рівні, що відбувається впродовж останніх чотирьох десятиліть (що прийшов на зміну промислового капіталізму). Основними ознаками цього етапу є зростання кількісних та якісних показників функціонування фінансового сектору і його вплив на усіх економічних суб'єктів – життя домогосподарств, корпоративну поведінку, економічну політику та фізичну економіку в цілому. Інак-

ше кажучи, фінансіалізацію розглядають як кількісну та якісну еволюцію монетарного сектору, що позначається на економіці в цілому [10].

Про масштаби процесів фінансіалізації у розвинутих країнах свідчать такі дані. Частка фінансового сектору у ВВП США у 2018 р. становила 7,4% (1,5 трлн дол.) порівняно з 2,5% у 1950 р. [11]. Упродовж 1980–1988 рр. світова торгівля подвоїлась, потоки прямих іноземних інвестицій збільшились у 3,5 разу, а обсяги операцій на світовому валютному ринку – у 8,5 разу [12]. А вже у 2016 р. річний показник світового експорту зрівнявся із триденним оборотом на світовому валютному ринку [13].

Інші дані показують істотне перевищення так званих віртуальних (спекулятивних) фінансових потоків над реальними (які пов'язані із реальним сектором економіки). Так, у 1990 р. відношення вартості фінансових операцій на світовому фінансовому ринку до ВВП становило 15, тоді як у 2007 р. – напередодні світової фінансово-економічної кризи сягнуло 70. На ринку цінних паперів простежується зростання розриву між номінальною та курсовою вартістю цінних паперів, що стало однією із причин зростання ринкової капіталізації. До прикладу, індекс Доу-Джонса упродовж 50–70-х рр. XX ст. ніколи не перевищував 1000 базових пунктів, у 90-х рр. перевищив 11 000 б. п., а у 2018 р. – досягав 25 000 б. п. [14].

Ще одним проявом процесу фінансіалізації є стрімке зростання обсягів кредитування, починаючи з 80-х рр. XX ст. Уряди, фірми, домогосподарства все частіше почали задовольняти свої інвестиційні та споживчі потреби за допомогою кредитів, незважаючи на те, що наявні доходи були недостатніми для задоволення цих потреб, і навіть амортизації отриманих кредитів. Це зумовило зростання рівня заборгованості, підвищення показника фінансового левереджу, що є ознакою погіршення фінансового здоров'я економічних суб'єктів та зниження їх фінансової стійкості.

Упродовж останніх десятиліть простежується не лише зростання питомої ваги спекулятивного капіталу, а й підвищення мобільності фінансового капіталу у світовому масштабі, що є ознакою посилення фінансової глобалізації. Унаслідок посилення фінансової глобалізації спекулятивний капітал став високомобільним.

Зростання частки фінансового сектору та його проникнення в інші сфери й галузі національної економіки, з одного боку, часто розглядають як чинник економічного зростання через підвищення ефективності нагромадження та перерозподілу фінансових ресурсів, необхідних для зростання реальної економіки. З другого боку, на фінансовому ринку обсяги потоків фінансових

ресурсів, що обслуговують реальний сектор економіки, істотно поступаються віртуальним (спекулятивним) потокам капіталу. Крім того, простежується послаблення залежності заробітної плати від продуктивності праці. Тому фінансіалізацію вважають причиною загострення багатьох економічних проблем – зростання заборгованості домогосподарств, фірм та економік, посилення нерівності у розподілі доходів та спотворення ключових макроекономічних пропорцій, що спричиняють порушення макроекономічної рівноваги та виникнення як глобальних, так і локальних економічних криз. Поділяємо думку дослідників, які доводять, що зростання фінансового сектору чинить вплив на інші механізми та підсистеми ринкової економіки. Стрімко зростаючий фінансовий сектор змінив логіку промислової економіки [15].

У сучасній економічній літературі наявна велика кількість публікацій, присвячених емпіричному аналізу наслідків підвищення рівня фінансіалізації на рівні підприємства, галузі та національної економіки. Такий аналіз впливу фінансіалізації на економічне зростання вимагає кількісної оцінки її проявів. Найчастіше використовують показники, що характеризують потужність (результативність) і частку фінансового сектору у ВВП. До прикладу, заслуговують на увагу оцінки прибутковості фінансових та нефінансових корпорацій та їх частки в агрегованому прибутку. Так, у США впродовж 1964–2012 рр. прибутки нефінансових корпорацій перевищували прибутки фінансових корпорацій. Порівнявши рівень прибутковості приватних фінансових і нефінансових компаній, доходимо висновку про те, що на початку 80-х рр. XX ст. рівень віддачі фінансових компаній перевищував рівень прибутковості нефінансових компаній у середньому на 8%, тоді як напередодні світової фінансової кризи 2007–2009 рр. – на 30% [12]. Такі факти дають можливість також виявити трансформаційні впливи фінансіалізації на ринкову господарську систему, зокрема, щодо структури і джерел нагромадження заощаджень.

Чи заощадження, створені за рахунок доходів від спекулятивного капіталу, трансформуватимуться в інвестиції у реальний сектор економіки? Оцінка того, як істотне зростання фінансового сектору впливає на функціонування реального сектору економіки, виходить за межі цієї статті.

Одним із наслідків глобалізації є те, що локальні проблеми і кризи в окремих країнах можуть справляти істотний негативний вплив на економічне зростання і макроекономічну стабільність та рівновагу на товарних і фінансових ринках інших країн. Це відбувається через те, що країни з відкритою економікою взаємодіють із зовнішнім світом, створюючи попит і пропозицію грошей, товарів та послуг на світових товарних та фінансових ринках.

Рівновага на внутрішніх ринках відкритих економік визначається не лише внутрішніми умовами і можливостями, а й зовнішніми чинниками і обставинами. За таких умов необхідним методологічним прийомом стала класифікація країн світу на малі та великі. Огляд світової та вітчизняної наукової та навчально-методичної літератури свідчить про те, що нині широко оперують термінами «мала відкрита економіка» та «велика відкрита економіка», причому в міжнародних макроекономіці та мікроекономіці ці поняття часто визначаються неоднаково. У вітчизняній економічній літературі ці терміни, на наш погляд, нерідко визначають не зовсім точно. Тлумачення великої відкритої економіки у міжнародній макроекономіці, на нашу думку, відрізняється від визначення у міжнародній мікроекономіці. Міжнародна макроекономіка, яку у світовій економічній літературі часто називають теорією міжнародних фінансів чи теорією платіжного балансу, досліджує, як відомо, проблеми формування і розподілу доходів між країнами та встановлення зовнішньої й внутрішньої рівноваги відкритої економіки. З позиції міжнародної макроекономіки велику відкриту економіку можна визначити як таку національну господарську систему, яка завдяки вагомій частці ВВП, заощаджень та інвестицій у відповідних світових показниках впливає на світові фінансові ринки, і зокрема на світову процентну ставку і тому спроможна чинити впливи на макросередовище малих відкритих економік.

До прикладу, США розглядають як панівну велику економіку не тільки в економічних звітах чи рейтингах країн за величиною ВВП на особу чи рівнем ВВП, обчисленим у номінальних доларах чи за паритетом купівельної спроможності, а й за впливом економіки США на світовий фінансовий ринок і значенням та часткою американської національної валюти у світових золотовалютних резервах. Велика відкрита економіка може чинити опосередковані впливи на світові товарні та ресурсні ринки, не будучи навіть важливим постачальником чи покупцем на цих ринках.

У міжнародній мікроекономіці для оцінки наслідків митної політики розмежовують великі країни та малі (економіки) країни. Так, при побудові міжнародних мікроекономічних моделей у вихідних припущеннях часто враховують особливості відкритої економіки, називаючи великою країною або економікою таку, яка завдяки істотній частці у ринковому попиті чи пропозиції може впливати на світову ціну на конкретний товар чи послугу і, отже, впливати на умови торгівлі. Така країна на цьому ринку виступає у ролі творця ціни (прайс-мейкера). Водночас мала країна або економіка – це така економіка, яка не спроможна впливати на світову ціну конкретного

товару і тому займає позицію на цьому ринку отримувача ціни (прайс-тейкера).

До прикладу, Гана належить до малих відкритих економік за критеріями впливу на світову процентну ставку чи за іншими макроекономічними показниками. Водночас ця країна виступає в ролі прайсмейкера на світовому ринку какао, оскільки є одним із найбільших експортерів какао у світі. Істотні зміни в обсязі експорту спричинені, наприклад, несприятливими погодними умовами у Гані чи змінами у державному регулюванні економіки, впливають на світову ціну цього товару.

Україна впродовж останніх років стабільно входить до десятки найбільших світових виробників пшениці й до трійки найпотужніших її експортерів. Отже, за цими критеріями Україна є відкритою економікою із великою галуззю виробництва зерна і водночас належить до малих відкритих економік, оскільки національні заощадження та інвестиції становлять настільки незначну частку світових показників, що економіка України не спроможна впливати на світову процентну ставку.

Тому задля удосконалення вітчизняної економічної термінології необхідні певні уточнення і чіткі визначення понять «мала відкрита економіка» та «велика відкрита економіка» у міжнародній мікро- та макроекономіці. У міжнародній мікроекономіці, характеризуючи панівну роль малої економіки на ринку певного товару, найчастіше сировинного, доцільно вживати термін «велика галузь малої економіки на світовому ринку» – світовому ринку пшениці, какао, міді, меду та інших благ.

Одночасно необхідно пам'ятати, по-перше, що мала відкрита економіка є теоретичною абстракцією і не передбачає наявності будь-яких критеріїв фізичних ознак, а радше ґрунтується на термінах економічної поведінки. По-друге, присутність означення «відкрита» свідчить про те, що різні форми міжнародних економічних зв'язків істотно впливають на структуру і показники функціонування економіки. Фізичні характеристики окремих країн та економічні показники малих відкритих економік часто перетинаються – невелика за розміром і населенням країна одночасно є і малою відкритою економікою. Однак існує низка великих за фізичними характеристиками країн, які за економічними ознаками належать до малих відкритих економік.

Економісти нерідко у своїх дослідженнях ураховують розмір країни як суто екзогенну змінну, визначаючи його як площу її території чи чисельність населення. Однак розмір економіки країни визначається також і за ендегенними факторами, що мають здатність змінюватись у часі і залежать від струк-

тури міжнародної торгівлі та переваг країни у зовнішньоторговельній політиці, участі країни у міжнародному поділі праці, наявності економічних ресурсів, характеру темпів економічного зростання, галузевої структури національної економіки, рівня розвитку фінансового сектору економіки, рівня її економічної та фінансової глобалізованості тощо.

У дослідженні А. Алесіні (A. Alesina), Е. Сполоре (E. Spolaore), Р. Ваціарга (R. Wacziarg), що виявляє залежність між торгівлею, економічним зростанням і розміром економіки, на основі аналізу емпіричних даних зроблено висновок, що розмір економіки перестає бути екзогенним фактором у моделі міжнародної торгівлі. Більше того, розмір економіки впливає на економічні показники і формування зовнішньоекономічної політики [16].

У сучасних моделях, що досліджують відкриті господарські системи, на нашу думку, виправдовує себе одночасне врахування параметрів як рівня відкритості економіки, так і її розміру, що визначається низкою ендегенних факторів. Характер відкритості економіки визначається здатністю країни обмінюватися товарами і послугами і водночас ця країна бере участь у міжнародних фінансових операціях, у формуванні міжнародних фінансових потоків (здатність впливати на розмір і напрями цих потоків та визначати їх інтенсивність).

Малі відкриті економіки доцільно класифікувати на розвинуті та ті, що розвиваються. Такий підхід дає змогу виявити впливи змін світової процентної ставки на макроекономічну динаміку різних країн. У розвинутих малих відкритих економіках коливання ділової активності повторюють траєкторію таких коливань у відкритих великих економіках. А у малих, що розвиваються, ВВП демонструє порівняно вищу волатильність. Крім того, видатки на споживання у малих розвинутих економіках і в малих, що розвиваються, повторюють динаміку їх ВВП, однак волатильність цих видатків є меншою у малих розвинутих економіках. Одним із чинників, що згладжує коливання видатків на споживання, є розвинутість і доступність до фінансового ринку. Водночас у малих відкритих економіках з ринками, що формуються, стандартне відхилення (волатильність) видатків на споживання перевищує коливання ВВП.

У розвинутих малих відкритих економіках процентна ставка на національному фінансовому ринку, що залежить від світової процентної ставки, має проциклічний характер, тоді як у малих відкритих економіках, що розвиваються, процентна ставка переважно має контрциклічний характер. Інакше кажучи, підвищення процентної ставки на фінансовому ринку малої відкритої економіки з ринками, що формуються, зумовлене підвищенням

світової процентної ставки, спричиняє скорочення виробництва, споживання та інвестицій [17].

Загалом інвестори на міжнародному фінансовому ринку скептично ставляться до заборгованості малих відкритих економік із ринками, що формуються, і розглядають їх як такі, що схильні до дефолту, і тому, як правило, вимагають вищої віддачі на свої вкладення у такі боргові цінні папери цих країн. Подібна ситуація спостерігалась і в країнах Європейського Союзу під час Великої рецесії: процентні ставки за борговими зобов'язаннями окремих європейських країн, таких як Ірландія та Португалія, стрімко зросли під час світової фінансової кризи на тлі зниження світової процентної ставки і зрештою спричинили сповільнення ділової активності у цих країнах через зростання тягаря зовнішньої заборгованості.

В аналітичній економіці до великих відкритих економік традиційно відносять США, Японію, Німеччину. ВВП цих країн становить велику частку у світовому ВВП. Перелічені країни відіграють важливу роль у світовій фінансовій системі – ці країни є головними кредиторами, а валюти зазначених країн виконують роль світових резервних валют. В умовах посилення глобальної економічної нестабільності ці країни здатні подолати її негативні наслідки за рахунок значних внутрішніх ресурсів та внутрішнього ринку.

Загалом можна сказати, що велика відкрита економіка – це економіка, яка завдяки її реальним масштабам і участі у міжнародному поділі праці, ступені впливу на світові ринки капіталу та рух світової процентної ставки, може впливати на формування основних параметрів світової економіки, рівень інфляції і динаміку світових цін, динаміку попиту і пропозиції на групи важливих товарів, стан світових фінансових ринків, а також істотно впливати на формування міжнародних норм і правил, що визначають міжнародні економічні відносини.

Однією із особливостей великих економік є те, що експорт та імпорт товарів істотно не впливає на рівень їх економічної активності. Вище значення показника відкритості економіки, як відношення обсягу експорту та імпорту до ВВП країни, є індикатором більшої відкритості економіки і водночас надає уявлення, якою мірою національні фінанси залежать від участі країни у міжнародній торгівлі.

Серед економік, які розглядаються як великі відкриті економіки, насправді найвищий рівень відкритості притаманний тільки Німеччині. Економіки США і Японії є менш відкритими порівняно з переважною більшістю малих відкритих економік. Водночас питома вага ВВП США, Німеччини і Японії у світовому показнику є найбільшою.

Для порівняння: значення показника відкритості економіки США як відношення експорту до ВВП у 2017 р. становило 27%, Японії – 34,4%. Одночасно переважна більшість держав з малими відкритими економіками помітно інтенсивніше торгують із рештою світу. Про це свідчать показники відкритості економіки. До прикладу, для Нідерландів – 155%, Естонії – 148%, Канади – 64%, України – 103%. Рівночасно частка ВВП великих відкритих економік у світовому показнику становить 5–25%, а ВВП малих відкритих економік, як розвинутих, так і тих, що розвиваються, є значно меншою – 1 або 2% [18].

Економічна глобалізація, динамічні процеси фінансіалізації та невпинний розвиток технологій здійснює перманентний вплив на становище і розвиток малих відкритих економік, на ключові механізми функціонування їх національних господарських систем. Розмивання кордонів, поглиблення міжнародного поділу праці зміцнюють їх економіки і водночас відбувається посилення чутливості до негативних збурень кон'юнктури на світових фінансових та товарних ринках.

Малі відкриті економіки виконують роль отримувача ціни на міжнародному фінансовому ринку. П. Кругман (P. Krugman) і М. Обстфельд (M. Obstfeld) стверджують, що малі відкриті економіки, які розвиваються, характеризуються порівняно вищими темпами інфляції та низьким рівнем інституційного розвитку фінансових систем. Обмінний курс їх валюти часто є об'єктом регулювання з боку центрального банку чи уряду, а головним джерелом експортних надходжень є ресурсні товари. Важливою особливістю малих відкритих економік, що розвиваються, є те, що більшість із них є експортерами сировинних товарів. Навіть під час дефолту країни продовжують експортувати і отримувати експортний виторг, що дозволяє їм пом'якшити негативні наслідки дефолту, а отже, обмеженого доступу до міжнародного ринку капіталів [19, с. 623–624]. Крім того, девальвація національної валюти у цих країнах із фіксованим режимом валютного курсу може стимулювати експорт, що сприятиме розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості.

Висновки. Вітчизняна термінологія фундаментальної економічної науки постійно еволюціонує та розвивається, тому вимагає постійної уваги не тільки філологів та мовознавців, а й економістів. Аналіз позамовних чинників, що визначають зміст економічних термінів і понять, сприятиме адекватному відображенню господарської дійсності в економічних теоріях і моделях, а також удосконаленню науково-методичних підходів до систематизації та гармонізації використання термінів, що функціонують в економічній науці, законодавстві та діловій сфері. Впорядкування і уточнення окремих наукових термінів і понять, таких як «витрати», «видатки», «вартість», «фінансіалізація»,

«мала і велика відкрита економіка», «мала (велика) галузь малої економіки» сприятиме удосконаленню та наближенню вітчизняної термінології до світових наукових трендів, що є запорукою актуальності, адекватності та високої результативності економічних досліджень та формування ефективної економічної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шапран Д. П. Когнітивна структура маркетингового терміна як відображення динаміки наукового знання. *Молодий вчений*. 2016. № 6. С. 390–394. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_6_99 (дата звернення: 01.08.2019).
2. Шарата Н. Г., Кравченко Т. П. Термінологічна номінація понять аграрного сектора економіки. *Молодий вчений*. 2019. № 3 (67). С. 128–132.
3. Чорна О. В. Системна організація української податкової термінології. *Наукові записки Ніжинського державного університету ім. Миколи Гоголя. Серія: Філологічні науки*. 2013. Кн. 1. С. 160–163.
4. Христюк С. Б., Шанаєва-Цимбал Л. О. До питання ролі запозичень в сучасній українській економічній термінології. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Філологічні науки*. 2017. Вип. 272. С. 96–103. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_fil_n_2017_272_15 (дата звернення: 01.08.2019).
5. Дуднік Т. Англomовні запозичення в українській фінансово-економічній термінології та особливості їх перекладу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Лінгвістика»*. 2013. Вип. 20. С. 241–243.
6. Гончаренко О. О. Термінологічне забезпечення теорії фінансового посередництва: розвиток ключових понять. *Облік і фінанси*. 2017. № 1 (75). С. 132–144.
7. Безверхий К. Термінологія національних та міжнародних стандартів фінансової звітності (на прикладі НП(С)БО 1 та П(С)БО 19). *Бухгалтерський облік і аудит: наук.-практ. журн.* 2016. № 5. С. 35–44.
8. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології. *Економіка України*. 2011. № 8. С. 90–95.
9. Гриценко А. Еволюція вартості. *Економіка України*. 2001. № 4. С. 44–55.
10. Sawyer M. What is financialization? *International Journal of Political Economy: a journal of translations*. 2014. 42 (4). 1. Pp. 5–18. URL: reprints.whiterose.ac.uk/82350/3/Sawyer.pdf (дата звернення: 01.08.2019).
11. Financial services spotlight. The financial industry in the United States. URL: <https://www.selectusa.gov/financial-services-industry-united-states> (дата звернення: 01.08.2019).
12. Montenegro J. L., Gasca V. S. The Financialization of the Mexican Economy, 1993–2013 (An Estimate). In XIV International Business and Economy Conference Bangkok, Thailand. 2015. January 5–8. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2550151 (дата звернення: 01.08.2019).

13. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and OTC derivatives markets in 2016. URL: <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm> (дата звернення: 01.08.2019).
14. Dow Jones Industrial Average (DJI) Stock Price, Quote, History & News. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/%5EDJI/> (дата звернення: 01.08.2019).
15. Palley T. I. Financialization: What It Is and Why It Matters. *Political Economy Research Institute. Working Paper Series*. 2007. Number 153. URL: https://scholarworks.umass.edu/peri_workingpapers/135/ (дата звернення: 01.08.2019).
16. Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R. Trade, Growth and the Size of Countries. *Handbook of Economic Growth*. Edition 1. Volume 1. Chapter 23. Pp. 1499–1542. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/.../4507aaaf978a867ce7fec8> (дата звернення: 01.08.2019).
17. Guerron-Quintana P. The economics of small open economies. *Business Review*. 2013. Issue Q4. Pp. 9–18.
18. Trade openness – Country rankings. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade_openness/ (дата звернення: 01.08.2019).
19. Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J. International Economics: Theory and Policy. 9th edition. Boston, MA: Pearson Addison-Wesley. 2012. 701 p.

REFERENCES

1. Shapran, D. P. (2016). Kohnityvna struktura marketynhovoho termina yak vidobrazhennia dynamiky naukovoho znannia [Cognitive structure of marketing term as the reflection of scientific knowledge dynamics]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, 6, 390–394. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_6_99 [in Ukrainian].
2. Sharata, N. H., & Krachenko, T. P. (2019). Terminolohichna nominatsiia poniat ahrarnoho sektora ekonomiky [Terminological nomination in the agrarian sector of economy]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, 3 (67), 128–132 [in Ukrainian].
3. Chorna, O. V. (2013). Systemna orhanizatsiia ukrainskoi podatkovoi terminolohii [Systematic organization of the Ukrainian tax terminology]. *Naukovi zapysky Nizhynskoho derzhavnoho universytetu im. Mykoly Hoholia. Serii: Filolohichni nauky – Scientific Notes of Nizhyn Mykola Gogol State University. Series: Philological Sciences*, 1, 160–163 [in Ukrainian].
4. Khrystiuk, S. B., & Shynaieva-Tsymbal, L. O. (2017). Do pytannia roli zapozychen v suchasni ukrainskii ekonomichnii terminolohii [To the matter of role of borrowings in the modern ukrainian economic terminology]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Serii: Filolohichni nauky – Scientific herald of nules of Ukraine. Series: Philological sciences*, 272, 96–103. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_fil.n_2017_272_15 [in Ukrainian].
5. Dudnik, T. (2013). Anhlovovni zapozychennia v ukrainskii finansovo- ekonomichnii terminolohii ta osoblyvosti yikh perekladu [English loanwords in Ukrainian financial-economic terminologies and the features of their translation]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii «Linhvistyka» – Kherson State University Herald. Series: «Linguistics»*, 20, 241–243 [in Ukrainian].

6. Honcharenko, O. O. (2017). Terminolohichne zabezpechennia teorii finansovoho poserednytstva: rozvytok kliuchovykh poniat [Terminology Support of Financial Intermediation Theory: Key Terms Development]. *Oblik i finansy – Accounting and Finance*, 1 (75), 132–144 [in Ukrainian].
7. Bezverkhyi, K. (2016). Terminolohiia natsionalnykh ta mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti (na prykladi NP(S)BO 1 ta P(S) BO 1 [The national terminology and international financial reporting standards (on the example of NAS «General requirements for financial reporting and AS 19 «Business combinations»]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and Auditing*, 5, 35–44 [in Ukrainian].
8. Demianenko, S. (2011). Do pytannia suchasnoi ekonomichnoi terminolohii [On the issue of modern economic terminology]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 8, 90–95 [in Ukrainian].
9. Gritsenko, A. (2001). Evoliutsiia vartosti [Evolution of the cost]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 4, 44–55 [in Ukrainian].
10. Sawyer, M. (2014). What is financialization? *International Journal of Political Economy: a journal of translations*, 42 (4), 5–18. Retrieved from <http://reprints.whiterose.ac.uk/82350/3/Sawyer.pdf>.
11. Financial services spotlight (n. d.). *The financial industry in the United States*. Retrieved August 01, 2019, from www.selectusa.gov/financial-services-industry-united-states.
12. Montenegro, J. L., & Gasca, V. S. (2015, January 5–8). The Financialization of the Mexican Economy, 1993–2013 (An Estimate). *XIV International Business and Economy Conference Bangkok*. Thailand. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2550151.
13. *Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and OTC derivatives markets in 2016*. (n.d.). Retrieved August 01, 2019, from <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm>.
14. *Dow Jones Industrial Average (DJI) Stock Price, Quote, History & News*. (n.d.). Retrieved August 01, 2019, from <https://finance.yahoo.com/quote/%5EDJI>.
15. Palley, T. I. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. *Political Economy Research Institute. Working Paper Series*, 153. Retrieved from https://scholarworks.umass.edu/peri_workingpapers/135.
16. Alesina, A., Spolaore, E., & Wacziarg, R. (2005). Trade, growth and the size of countries. *Handbook of economic growth*, 1 (1/23), 1499–1542. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1574068405010233>.
17. Guerron-Quintana, P. (2013). The economics of small open economies. *Business Review*, Q4, 9–18.
18. *Trade openness – Country rankings*. (n.d.). Retrieved August 01, 2019. Retrieved from https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade_openness.
19. Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2012). *International economics: theory policy*. Boston, MA: Pearson Addison-Wesley.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 09.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 18.09.2019 р.

С. М. ПАНЧИШИН

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой аналитической экономики и международной экономики, Львовский национальный университет имени Ивана Франко, Украина, г. Львов

И. В. ГРАБИНСКАЯ

кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры аналитической экономики и международной экономики, Львовский национальный университет имени Ивана Франко, Украина, г. Львов

О РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье проанализированы изменения в украинской терминологии фундаментальной экономической науки, основными проявлениями которой является введение новых, заимствования иностранных и уточнение значения существующих терминов и понятий. Исследованы отдельные внеязыковые факторы эволюции отечественной экономической терминологии и уточнены значения отдельных составляющих категориально-понятийного аппарата, таких как «издержки», «расходы», «стоимость», «финансиализация», «малая (большая) открытая экономика», «большая отрасль малой экономики на мировом рынке». Сделан вывод о том, что научно-методические подходы к систематизации и гармонизации терминов и понятий, функционирующих как в экономической науке, так и хозяйственном законодательстве, и деловой сфере, должны способствовать адекватному отражению экономической действительности в экономических теориях и моделях.

Ключевые слова: терминосистема, малая открытая экономика, большая отрасль малой открытой экономики на мировом рынке, финансиализация, стоимость, издержки, расходы.

S. M. PANCHYSHYN

Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Analytical Economy and International Economics, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

I. V. HRABYNSKA

Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department, Department of Analytical Economy and International Economics, Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine, Lviv

ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN TERMINOLOGY OF FUNDAMENTAL ECONOMIC SCIENCE

Problem setting. Over the last quarter of a century, noticeable changes in the Ukrainian economy, caused by both systemic, transformational changes in the domestic economic system,

and global processes, changes in the technological structure, have led to a notable progress in the Ukrainian economic science and its terminology system. On the one hand, a large number of categories and concepts have fallen out of use, and on the other hand, a far greater number of new terms and concepts have merged into the domestic system through translations of English-language economic literature, mainly American, as well as Ukrainian scholars' research. Therefore, theoretical and methodological approaches to the systematization of the conceptual and categorical apparatus of Ukrainian economic science, need further development and theorizing for the harmonization of its terminological system with the world one.

Recent research and publications analysis. Review of Ukrainian economic literature indicates that the problems of formation and interpretation of economic terminology are mainly dealt with by philologists, linguists, historians. In our economic science, so far, insufficient attention has been paid to the study of methodological principles, factors and directions of the evolution of the economic terminological system.

Paper objective. The article's objective is to outline changes in the Ukrainian terminology of fundamental economic science over the last decades, to order and refine this terminology by describing and substantiating the main forms of emergence of new economic phenomena and processes in the world economic practice, as well as changes in the use of certain economic terms.

Paper main body. A number of Ukrainian-language economic concepts and terms of the Soviet period have disappeared from modern economics. However, certain terms and concepts remain and are actively used especially in the educational literature. The study of the evolution of the term "value" in Ukrainian economic science, not related to labor theory of value or subjective theory of utility, but caused by transformational changes in the domestic and global economy, proves that application of this term is possible only with certain adjectives.

The ordering of the domestic terminology of fundamental economic science and the harmonization of its sub-sectors requires clarification of the concepts of "cost" and "expenditure", which are often used synonymously in Ukrainian economic literature. The article proposes to clearly differentiate the notion of "cost" – the reduction of financial resources of any economic entity associated with the purchase in the resource markets, and "expenditure", which denotes the process of purchasing goods and services by households, firms or governmental units in the product markets.

Globalization processes and structural changes in the world economy have led to the emergence in economics of new terms and concepts that reflect the current economic reality. The article substantiates the feasibility of including in the Ukrainian terminological system the concept of financialization of the economy.

The term "financialization" should be considered as a reflection of the quantitative and qualitative evolution of the monetary sector of the economy, which has led to a new stage of systemic transformation of the market system both at the macro and micro levels. Market features of financialisation are increasing the share of the financial sector in the country's

GDP, significantly exceeding speculative financial flows over real flows, widening the gap between the nominal and stock prices of securities, increasing the mobility of financial capital, the higher level of profitability of financial corporations. A review of foreign and domestic literature indicates the development and implementation and intensive use of the term in scientific research in various fields of economic science, as well as the development and implementation of scientific and methodological approaches to assessing the level of financialization of the economy.

In order to improve the Ukrainian economic terminology, the article proposes to make certain clarifications and definitions of the terms “small open economy” and “large open economy” in the international micro- and macroeconomics. Based on an analysis of the significance and features of the term “large open economy” in the world economic science, the authors propose to define it at the macro level as a national economic system, which due to its significant share of GDP, savings and investment in corresponding global indicators, can affect world financial markets, and therefore the world interest rate.

To reflect the dominant role of a small open economy in the world market for a particular commodity, it is advisably to use the term “large industry of small economy in the world market”.

Conclusions of the research. Analysis of nonlinguistic factors that determine the meaning of economic terms and concepts operating in economic science, legislation and business, and scientific and methodological approaches to their systematization and harmonization, should facilitate to the adequate reflection of economic reality in economic theories and models.

The ordering and clarification of such scientific terms and concepts as “value”, “cost”, “expenditure”, “financialization”, “small and large open economy”, “large industry of small economy in the world market” should help to improve the Ukrainian terminology and get it closer to the global scientific trends.

Short Abstract for an article

Abstract. The article outlines changes in the domestic terminology of fundamental economic science, the main manifestations of which are the introduction of new, borrowing foreign languages and clarifying the meaning of existing terms and concepts. Some linguistic factors of the evolution of domestic economic terminology have been analyzed and the values of the individual components of the categorical apparatus, such as “costs”, “expenditures”, “value”, “financialization”, “small open economy”, “large industry of small open economy in the world market” are specified. It is concluded that scientific and methodological approaches to the systematization and harmonization of terms and concepts operating in both economic science and (economic) legislation and business (economic activities) will contribute to the adequate reflection of economic reality in economic theories and models.

Key words: terminological system, small open economy, large industry of small open economy in the world market, financialization, value, cost, expenditure.

Article details:

Received: 29 August 2019

Revised: 09 September 2019

Accepted: 18 September 2019

Рекомендоване цитування: Панчишин С. М., Грабинська І. В. Про розвиток вітчизняної термінології фундаментальної економічної науки. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 8–26. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-8.

Suggested Citation: Panchyshyn, S. M., & Hrabynska, I. V. (2019). Pro rozvytok vitchyznianoï terminolohii fundamentalnoi ekonomichnoi nauky [On the development of Ukrainian terminology of fundamental economic science]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 8–26. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-8.

UDCC 331.5-053.6(478+4-672 EC)
DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-27

A. P. BIRCA

Doctor habilitatum in Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Law,
Academy of Economic Studies of Moldova
(University),
Republic of Moldova, Chisinau
e-mail: alicbir@yahoo.com



A. I. MAMALIGA

University Lecturer,
Department of Modern Business Languages,
Academy of Economic Studies of Moldova
(University),
Republic of Moldova, Chisinau
e-mail: alamamaliga@yahoo.com



YOUNG PEOPLES' RELATIONSHIP WITH THE LABOUR MARKET: THE REPUBLIC OF MOLDOVA VS. THE EUROPEAN UNION¹

This scientific work tackles the young people's problem on the labour market in the Republic of Moldova and the European Union. Young people represent that category of the labour force that has the most difficulties in entering the labour market. Due to the demands, sometimes exaggerated by the employers, the period of transition from school to the professional life of young people can last a longer time period which can lead to discouraging young people. However, the employment rate of young people is the lowest in relation to the other age categories of the employed population. At the same time, the youth unemployment rate is higher compared to other age categories. Under these circumstances, it is compulsory to develop policies to support young people that would aim to reduce unemployment among them and increase the employment rate.

¹ © Birca A. P., Mamaliga A. I., 2019. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Available at <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Key words: labour market, youth, labour force, employment rate, unemployment rate, employment forms, European Union.

JEL Classification: J21, J24, J62, J64.

Problem conceptualisation. Young people are the present and future of any country, as well as a valuable driving source within a society. The rapid integration of graduates into the labour market and lifelong learning are key elements in ensuring a smooth transition to new jobs, specific to the knowledge economy that results in higher added value for companies, as well as avoiding long-term unemployment which leads to the loss of human capital.

At the same time, we must be aware that young people represent that segment of the population that must be continuously supported, especially in the process of transition from school to the working place. Namely for this reason, the young population has always been a major concern for most countries, expressed through different policies promoted at national level.

The young population represents the labour force category that is facing the most difficulties in entering the labour market. The lack of prospects for a decent job when entering the labour market has an impact on their course in the labour market. In addition, youth unemployment exhibits certain vulnerabilities caused by: variations in economic activity, less attractive salaries for young people, difficulty in creating new jobs for young people, longer duration of the unemployment period, faster entry into the informal labour market, greater temptations to migrate abroad in the hope of finding a job, etc.

Recent research and publication analysis. The age criteria of the notion of «young people» are treated differently. Thus, in 1985, the United Nations officially declared that young people include people between the ages of 15 and 24. The European Parliament and the Council of Europe have determined the age criterion of young people being between 15 and 25 years old. In the Republic of Moldova, according to the Youth Law no. 279-XIV of January 11, 1999, young people are considered those to be aged between 16 and 30. The National Bureau of Statistics from the Republic of Moldova determines and analyses two criteria of the young people's age: 15–24 and 15–29 years old.

The employment problem of young people in the labour market is reflected in the works of several authors both from abroad and from the Republic of Moldova. Thus, contributions to the concerned problem have been made by: Janneke (2013), Bîrcă (2015), Garbuz (2015), Bostan (2010), Frunzaru (2009), Penn (1994), Viebrock (2009), Leschke (2010), O'Higgins (2017) etc.

Living in a digital society, new key competences are needed, not only to acquire professional, technical skills, but also for a deeper understanding of the opportunities, challenges and even the attitude towards some ethical problems generated by the new technologies (Figel, 2007).

It should also be noted that the professional insertion of a graduates can be influenced by the school where they studied, the field of study, the economic environment in the region, the companies where they completed internships or worked during the studies, recruitment companies where they held interviews, conferences and trainings in which they participated, etc.

As the globalization process has been increasing, new changes have also occurred in terms of labour force, especially the young one. Thus, O'Higgins (2017) mentions that, under the globalization condition, the young people's prospect of employment in one and the same job (employer) have disappeared. This is due, first of all, to the alternatives and the new opportunities that young people have, including that of carrying on their professional activity abroad.

Formulation of aims. The objective of this article is to analyse, in a comparative way, the main indicators of the labour market with reference to the young people between the ages of 15 and 24, both from the Republic of Moldova and from the EU member states, considered to be the most vulnerable category of the work force.

The presentation of the main material. The concern for the increase of the employment level of young people by government institutions has led to the emergence of non-traditional forms of employment. Thus, the International Labour Organization classifies non-traditional forms of employment into four categories:

- temporary employment – implies employment for a certain period of time when young people are involved in different projects, or in seasonal activities, or in occasional activities, including daily ones;
- part-time employment – envisages hiring a person for a reduced number of hours compared to the that established according to the legislation in force. This allows young people to carry out a professional activity, in a legal framework, concurrently with the studies they carry out. This form of employment has a double advantage both for young people and employers. By the help of this form of employment, besides studies, young people can also receive an income necessary for making a living. Employers, in turn, can offer those jobs with a particular work schedule (in the evening, at night, at the weekend), jobs that are less enjoyed by the other age groups, especially those who already have a family, and family obligations prevent them from doing these jobs;
- contractual relationships which include several parties – young people are not directly employed by the company for which they provide employment services, but through a leasing company;

- disguised employment – this form of employment is related to an aspect different from the reality, having the intention to cancel or diminish the protection provided by law and, at the same time, not to disclose the employer's identity;

- dependent self-employment – young people provide business services, and their income depends on one or more clients.

The behaviour of young people in the labour market is also influenced by the international migration of the labour force, including the international migration of young people. As regards the international migration of young people, we can identify several categories:

- young people who go to study abroad, include both young people who have obtained a scholarship from the host country, as well as young people admitted to different universities abroad;

- young people who went to work abroad;

- young people who have emigrated to live permanently in the host country.

The mobility of people and the lack of attractive job offers after graduation feed the flows of labour migration, leading to the size compression of the entry into the labour market – both quantitatively, but especially qualitatively.

Also, when it comes to the prospects of employing young people, several aspects are to be considered. According to Karoly and Panis (2004), technological progress, demographic evolution and economic globalization will obviously influence the labour market in the coming years. In the authors' opinion, they will restructure the demand and the supply of the labour force, as well as the influence on changing the way people will work, having direct consequences on the education system.

The need for professional skills and qualifications that European workers will have to possess in order to stay competitive in a knowledge-based society is expected to increase from year to year. Therefore, European workers will be trained annually in different training programs to meet the needs for professional skills and qualifications in the labour market.

Thus, lifelong learning for employment needs generates a positive impact on society, producing greater benefits than individual gains. From an economic point of view, the impact of education on the labour market can be expressed by the following: it increases the working performance, increases the capacity to generate and use technological and non-technological progress, the economic environment becomes more creative, the dynamics of renewing the supply of goods and services increases as well as their variety and quality, etc. The workforce, especially young graduates are flexible to change, even generating it and are more inventive in finding new solutions, methods, tools, procedures to achieve the general objective of any business/activity – meeting a need. From a social point of view, the impact of

education on the labour market is expressed by the following: it increases the chances of employment, ensures equal opportunities, restricts and even prevents discrimination promotion of any kind for employment and participation in the life of the society. The increased opportunity for employment reduces/eliminates the threat of poverty and can be viewed as a factor of human well-being and development and a tool for changing culture, including working culture. From an international point of view, the acquisition of key knowledge and skills, common at European level and the technological development on the one hand, the Bologna process, the Lisbon Agenda and the construction of the European Research Area on the other, have led to collaboration and acceptance of multiculturalism. The aforementioned effects are bringing significant non-material benefits, are developing a new culture of learning and active life, to a certain extent, are preparing the labour force for a globalised, competitive economy and «intensive demand training» and are generating skills specific to the knowledge economy.

Also, adapting the learning process to the local, national needs and creating attractive professional and well-paid jobs leads to the stabilisation of the workforce through opportunities for professional performance, career development and financial comfort needed at the beginning of the life path – establishing a family, purchasing movable goods and real estate, financing cultural and entertainment consumption, etc. Investment in education brings returns to the national economic system, generating resources for a better financing of lifelong learning for present and future generations;

The benefits of education on the labour market can be measured by impact indicators such as:

- *marginal increase of the individual salary due to the increase in the average duration of schooling.* Recent research has shown that throughout Europe, an additional year of schooling increases the level of individual pay by about 6.5% and by up to 9% in countries with less rigid salary structures. Due to a close positive connection, between education and the salary system, high school education is a threshold from which any additional education gains a certain special reward (OECD, 2002);

- *reducing unemployment.* According to statistical data, the higher the level of education, the lower the unemployment rate is, thus reducing the social costs involved. It is obvious that the employment rate increases with the level of education reached.

Starting from the aforementioned, young people must decide on the choice of their professional career and its path, taking into account the changes which occur in the labour market, but also the prospect of actively participating in it. Taking into account the fact that young people aged 15–24 are considered the most vulnerable

in the labour market, because during this period of their lifetime the transition from school to the labour market takes place. We have made a comparative analysis of the situation showing the young people in the labour market of this age category both in the Republic of Moldova and in the European Union. To begin with, we have analysed the employment rate of young people aged 15–24 (Figure 1).

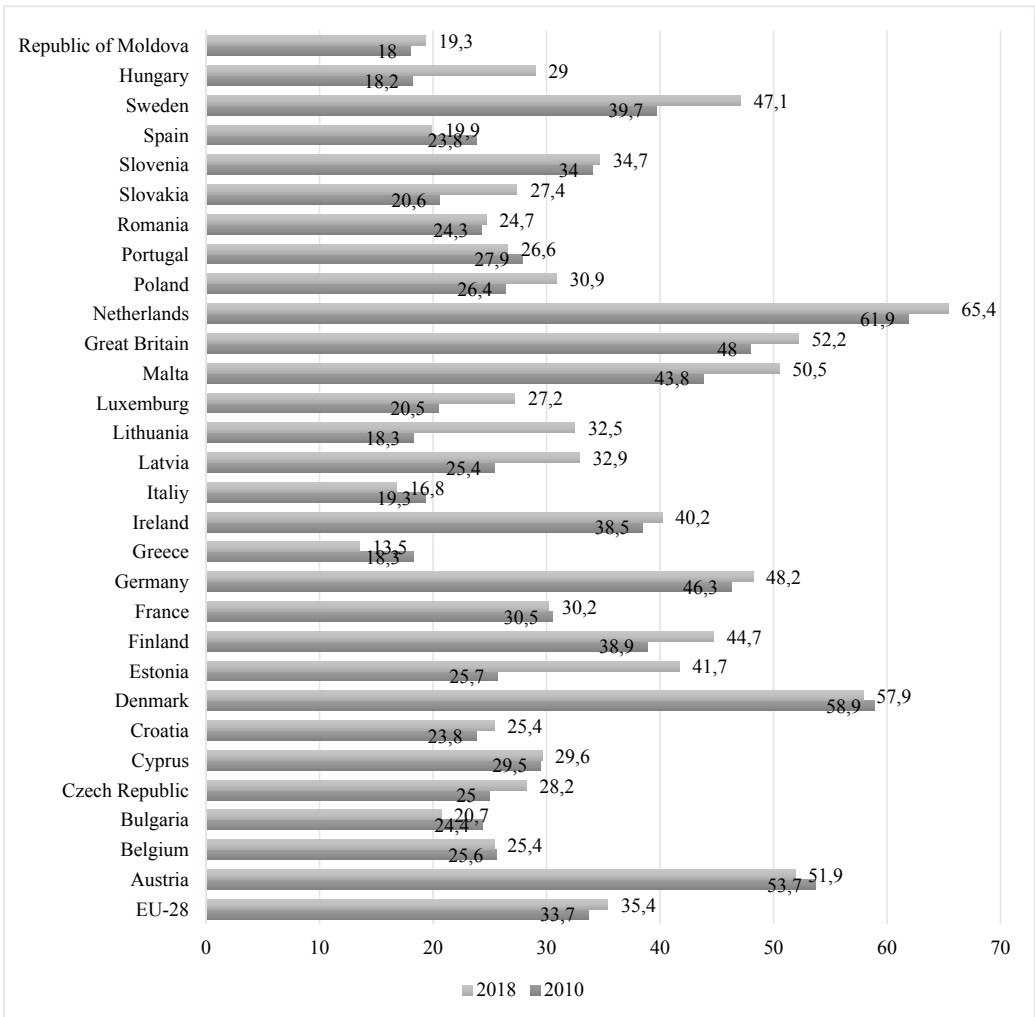


Fig. 1. The employment rate of young people aged 15–24 in the Republic of Moldova and the European Union member states from 2010–2018, %

Source: Developed by the authors based on the European Union statistics (EUROSTAT) and the National Bureau of Statistics from the Republic of Moldova.

Analysing the information in Figure 1, in the period of 2010–2018, we can notice that in most EU Member States the employment rate among people aged 15–24 increased, except for Austria, Bulgaria, Denmark, Greece, Italy, Portugal and Spain. In 2018, the employment rate among young people aged 15–24 was almost two times higher than that registered in the Republic of Moldova. Even though in such states as Austria or Denmark, the employment rate among young people aged 15–24 has decreased, during the analysed period, it remains at a level higher than that registered in the European Union, which was 35.4% in 2018. At the same time, it should be mentioned that the reduction in the employment rate among young people aged 15–24 in such countries as Italy, Greece and Spain was caused by the economic crisis which has lasted for a long time, and the economy of these countries has not managed to fully recover. In 2010, the Republic of Moldova recorded the lowest employment rate among young people aged 15–24 as compared to EU member states.

During the analysed period, the most spectacular increases in the employment rate among young people aged 15–24 were recorded in: Estonia (from 25.7% to 41.7%), Lithuania (from 18.3 to 32.5%), Sweden (from 39.7% to 47.1%), and Hungary (from 18.2% to 29.0%). Even though, during the analysed period, the Republic of Moldova registered a small increase in the employment rate among young people aged 15–24 years, it managed to exceed only that of Greece, which in 2018 was only 13.5%. At the same time, it should be noted that in 2018 the employment rate among people aged 15–24 from countries such as Austria, Denmark, Finland, Germany, Malta, UK, Holland and Sweden by far exceeded the employment rate for all age categories in the Republic of Moldova which was only 42%.

Employees make up the largest share of the total employed population, regardless of age category. The analyses which have been carried out show that the status of an employee also has priority in the case of young people aged 15–24 years (Table 1).

As Table 1 shows, the young population aged 15–24 at European Union level decreased by almost 700 thousand people, from 19, 693.1 thousand people in 2010 to 19, 058.5 thousand people in 2018, respectively and the number of employees in this age category decreased by almost 350 thousand people. Although the number of employees aged 15–24 years decreased, during the analysed period, their share in the total population employed at the level of the European Union increased from 93.1% to 94.4%. In more than 50% of the EU member states, the share of employees in the total employed population aged 15–24 was over 95% in 2010. Of all EU

Table 1. The share of employees in the total employed population aged 15–24 in the Republic of Moldova and the European Union between 2010–2018
– Thousand people –

No.	Countries	2010			2018		
		Em- ployed popula- tion	Total number of em- ployees	Share of employ- ees in the total employed popula- tion	Em- ployed popula- tion	Total number of em- ployees	Share of employees in the total employed population
1.	EU – 28	19, 693.1	18, 342.4	93,1	19, 058.5	17, 995.5	94,4
2.	Austria	519.3	498.3	96,0	480.7	468.8	97,5
3.	Belgium	331.8	315.9	95,2	322.0	303.3	94,2
4.	Bulgaria	219.1	204.8	93,5	130.3	123.6	94,9
5.	Czech Republic	326.9	296.0	90,5	277.0	256.6	92,6
6.	Cyprus	35.2	32. 6	92,6	30.2	28.9	95,7
7.	Croatia	123.4	110.9	89,9	116.6	112.0	96,1
8.	Denmark	391.4	385,4	98,5	415,3	408,2	98,3
9.	Estonia	45,0	43.8	97,3	52.2	50.3	96,4
10.	Finland	249.0	238.0	95,6	265.1	254.3	95,9
11.	France	2, 233.7	2, 180.7	97,6	2, 273.8	2, 218.3	97,6
12.	Germany	4, 050.0	3, 984.5	98,4	3, 972.2	3, 912.1	98,5
13.	Greece	237.5	180.5	76,0	145.8	118.4	81,2
14.	Ireland	235.9	226.2	95,9	244.1	237.3	97,2
15.	Italy	1, 211.3	1, 039.2	85,8	1, 036.5	925.0	89,2
16.	Latvia	74.9	70.9	94,6	57.4	53.2	92,7
17.	Lithuania	83.9	79.8	95,1	98.3	93.4	95,0
18.	Luxemburg	12.1	11.5	95,0	19.8	17.8	89,9
19.	Malta	24.8	23.7	95,1	26.6	25.8	97,0
20.	Great Britain	3, 651.9	3, 451.9	94,5	3, 753.2	3, 540.4	94,3
21.	the Netherlands	1, 217.9	1, 163.7	95,5	1, 343.1	1, 279.6	95,3
22.	Poland	1, 328.1	1, 155.6	87,0	1, 135.2	1, 025.4	90,3
23.	Portugal	323.0	307.1	95,1	296.4	280.6	94,7
24.	Romania	609.5	328.5	53,9	520.2	319.9	61,5
25.	Slovakia	163.8	143.9	87,8	161.4	147.7	91,5
26.	Slovenia	81.7	68.6	84,0	68.3	63.0	92,2
27.	Spain	1, 210.5	1, 122.9	92,8	989.3	931.9	94,2
28.	Sweden	483.5	469.2	97,0	523.0	510.8	97,7
29.	Hungary	218.0	208.2	95,5	297.2	288.9	97,2
30	Republic of Moldova	117.8	85.9	72,9	85.1	54.2	63,7

Source: Developed by the authors based on the European Union statistics (EUROSTAT) and the National Bureau of Statistics from the Republic of Moldova.

member states, the lowest share of employees in the total employed population aged 15–24 was registered in Romania, being even smaller than that in the Republic of Moldova. Even though the share of employees in the total employed population aged 15–24 increased in Romania by almost 8 pp until 2010, it remains lower than in Moldova, which decreased to 63.7% in 2018. It is worrying that in the Republic of Moldova, amid the demographic reduction, considerably decreased both the employed population and the working population from this age category – from 117.8 thousand people to 85.1 thousand people, respectively – from 85.9 thousand people up to 54.2 thousand people.

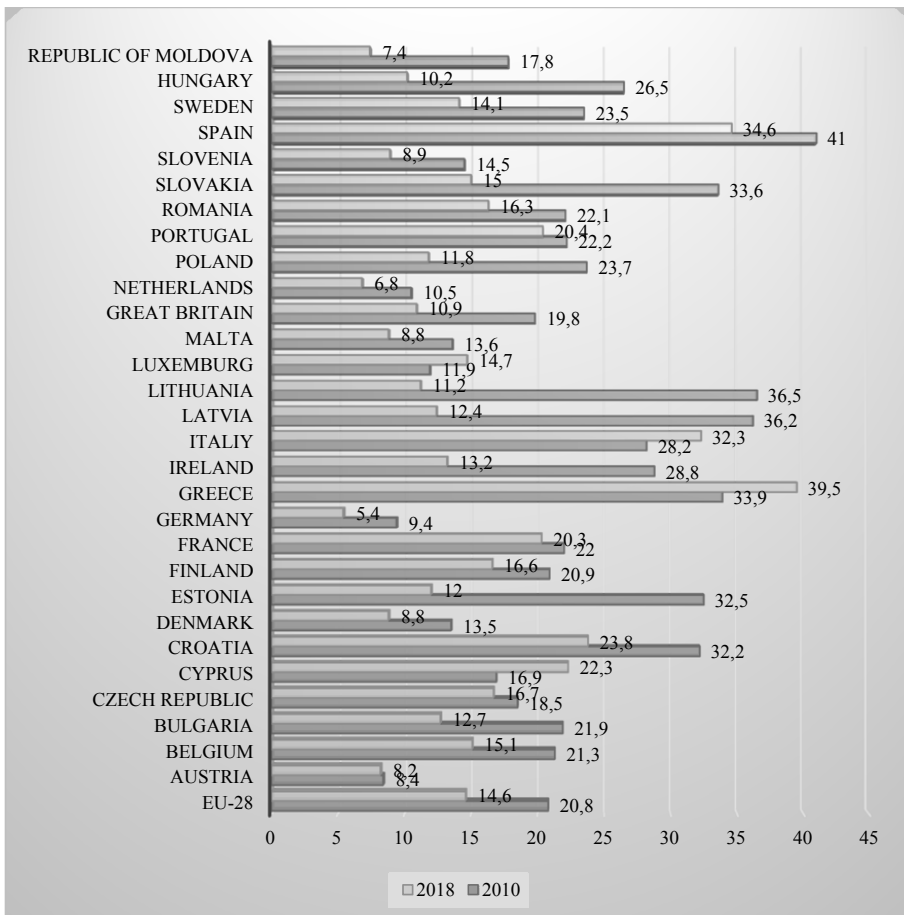


Fig. 2. Unemployment rate among young people aged 15–24 in the Republic of Moldova and the European Union member states between 2010 and 2018, %

Source: Developed by the authors based on the European Union statistics (EUROSTAT) and the National Bureau of Statistics from the Republic of Moldova.

Another important indicator that characterises the labor market is the unemployment rate. Figure 2 shows the evolution of the unemployment rate in the EU member states and the Republic of Moldova in 2010–2018.

Analysing the data in Figure 2, we can see the impact of the economic crisis on the evolution of unemployment, especially on the young people aged 15–24 who were most affected by this phenomenon. If in 2010 the unemployment rate in the European Union was 20.8%, then in 2018 it fell to 14.6%. Although, in most EU member states, the unemployment rate among young people aged 15–24 decreased in the analysed period, in some countries it increased. Thus, in Greece it increased from 33.9% to 39.5% and Italy – from 28.2% to 32.3%. This shows that the above mentioned countries were most affected by the economic crisis from 2008 whose consequences are still being felt today. Although, the unemployment rate in Spain fell during that period, it remained quite high – over 34% in 2018. At the same time, the unemployment rate among people aged 15–24 decreased considerably in some EU member states, such as: Bulgaria, Croatia, Ireland, Lithuania, Latvia, Poland, Slovakia and Sweden. We have also found that the unemployment rate among young people aged 15–24 in the Republic of Moldova remained at a relatively low level during the analysed period, compared to the EU member states. A lower unemployment rate for this age group was recorded in Germany and the Netherlands. In EU member states – Denmark, Austria, Germany and the Netherlands, where the unemployment rate among young people aged 15–24 is relatively low, the employment rate is higher than in the other countries. In the Republic of Moldova, the situation is reversed: both the unemployment rate and the employment rate are kept at rather low levels.

Conclusions. Young people represent the future of our society and therefore any country must be concerned about the development of policies and actions that would offer them greater opportunities. Taking into account the fact that young people aged 15–24 have more difficulties in the process of transition from school to employment, this responsibility must rely not only on the government institutions, but also on the educational ones that through the quality of the studies offered to young people will ensure a faster transition to the labor market.

The vulnerability of young people aged 15–24 on the labor market is also determined by the unemployment rate among them which is more than two times higher than the unemployment rate for all age groups registered in the Republic of Moldova in 2018. In some EU member states, the unemployment rate among young people aged 15–24 is still at a rather high level, which has been generating even greater problems for this category of the population in the hope of finding a job.

REFERENCES

- Bîrcă, A. (2015). *Redimensionarea managementului resurselor umane în contextul integrării Republicii Moldova în Uniunea Europeană* [Resizing the human resources management in the context of the integration of the Republic of Moldova into the European Union]. Chișinău: Editura ASEM [in Romanian].
- Birca, A., & Mamaliga, A. (2016). The employment levels in the European Union and in the Republic of Moldova: a comparative analysis. *CES Working Papers Series*, Vol. VIII, Iss. 4, 598–610.
- Blau, H., Hofmann, H., Meyerle, W., Münz, S., & Vogler-Ludwig, K. (1997). *Labour Market Studies: Germany*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. Retrieved from <http://aei.pitt.edu/60345/1/GERMANY.pdf>.
- Bostan, I., & Grosu, V. (2010). The social effects of the current economic crisis on the European Union labour market. *Revista de Cercetare si Interventie Sociala – Journal of Social Research and Intervention*, 31, 7–21.
- Cace, S. (2006). *Politici de ocupare in Europa Centrala și de Est* [Employment policies in Central and Eastern Europe]. București: Expert [in Romanian].
- Clancy, G. (2007). The Labour Market and the Economy. *Economic and Labour Market Review*, 3 (2), 17–20.
- Figel, Y. (2005). *Europe needs modernise universities, says European Commission*. Bruxelles: Communiqué de Presse.
- Figel, Y. (2007). *Key competences for lifelong learning*. European reference framework. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Frunzaru, V. (2009). Ocuparea fortei de munca [Employment]. *Politici europene – European politician*. Bucuresti: Tritonic [in Romanian].
- Garbuz V., & Bercu, A.-M. (2015). The labour and economic competitiveness of Republic of Moldova in the European context. *CES Working papers*, Vol. 7, Iss. 2a, 464–471.
- Janneke, P. (2013, October). *Youth Employment in Developing Countries*. Background paper prepared under service contract DCI-EDU/2012310–255. Institute for the Study of Labor, European Commission.
- Karoly, L. A., & Panis, C. (2004). *The 21st Century at Work. Forces Shaping the Future Workforce and Workplace in the United States*. Retrieved from <https://www.rand.org/pubs/monographs/MG164.html>
- Leschke, J., & Watt, A. (2010). *How do institutions affect the labour market adjustment to the economic crisis in different EU countries?* ETUI Working Paper (4.) Brussels: ETUI.
- OECD (2002). *Education at a glance*. Retrieved from: <http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/educationataglance2002-home.htm>
- O'Higgins, N. (2017). *Rising to the youth employment challenge. New evidence on key policy issues*. Geneva: International Labour Office.
- Penn, R., Rose, M., & Ruberry, J. (Eds). (1994). *Skill and Occupational Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Viebrock, E., & Clasen, J. (2009). Flexicurity and welfare reform: A review. *Socio-Economic Review*, 7, 305–331.

Article details:

Received: 02 September 2019

Revised: 16 September 2019

Accepted: 20 September 2019

А. П. БИРЧА

доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и права, Экономическая академия Молдовы (Университет), Республика Молдова, г. Кишинев

А. И. МАМАЛИГА

преподаватель кафедры современных деловых языков, Экономическая академия Молдовы (Университет), Республика Молдова, г. Кишинев

**ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ С РЫНКОМ ТРУДА:
РЕСПУБЛИКА МОЛДОВА ПРОТИВ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

Статья посвящена проблеме молодежного рынка труда в Республике Молдова и Европейском Союзе. Молодые люди представляют ту категорию рабочей силы, которая испытывает наибольшие трудности при выходе на рынок труда. Из-за требований работодателей, которые иногда являются завышенными, переход от школы к профессиональной жизни молодых людей может быть длительным и привести к их разочарованию. Уровень занятости молодежи в Республике Молдова является самым низким, а уровень безработицы – самым высоким по сравнению с другими возрастными категориями занятого населения. В этих условиях необходимо разработать политику поддержки молодых людей, которая будет направлена на сокращение безработицы и повышение уровня занятости.

Ключевые слова: рынок труда, молодежь, рабочая сила, уровень занятости, уровень безработицы, формы занятости, Европейский Союз.

А. П. БИРЧА

доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та права, Економічна академія Молдови (Університет), Республіка Молдова, м. Кишинів

А. І. МАМАЛІГА

викладач кафедри сучасних ділових мов, Економічна академія Молдови (Університет), Республіка Молдова, м. Кишинів

**ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МОЛОДИХ ЛЮДЕЙ З РИНКОМ ПРАЦІ:
МОЛДОВА ПРОТИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

Постановка проблеми. Молодь – це теперішнє і майбутнє будь-якої країни, а також цінне джерело розвитку суспільства. Водночас молоде населення становить категорію робочої сили, яка стикається з найбільшими труднощами при виході на

ринок праці. Молодіжне безробіття є тривалим, у молоді менш привабливі зарплати, тому більше спокус мігрувати за кордон з надією знайти роботу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема зайнятості молоді на ринку праці відображена у працях як закордонних авторів, так і з Республіки Молдова. Науковий внесок у цю проблему здійснили: Дж. Хілладж (J. Hillage), П. Джаннеке (P. Janneke), А. Бірча (A. Bîrcă), В. Гарбуз (V. Garbuz), І. Бостан (I. Bostan), В. Фрунзару (V. Frunzaru), Р. Пен (R. Penn), Е. Віброк (E. Viebrock), Дж. Лешке (J. Leschke), Н. О'Гігінс (N. O'Higgins) та ін.

На особливу увагу заслуговує думка Я. Фігеля (Jan Figel) щодо того, що в цифровому суспільстві необхідні нові ключові компетенції не лише для набуття професійних, технічних навичок, а й для глибшого розуміння можливостей, викликів і навіть ставлення до деяких етичних проблем, породжених новими технологіями. А також дослідження Н. О'Гігінс (N. O'Higgins), які присвячені факторам впливу на ринок праці молоді.

Формулювання цілей. Мета статті – у порівняльній спосіб проаналізувати основні показники ринку праці молоді віком від 15 до 24 років у Республіці Молдова і в країнах – членах ЄС.

Виклад основного матеріалу. У статті досліджується вплив на поведінку молоді на ринку праці кількох чинників:

по-перше, нетрадиційних форм зайнятості. Міжнародна організація праці виокремлює такі категорії нетрадиційних форм зайнятості: тимчасова зайнятість; зайнятість на неповний робочий час; договірні відносини; замаскована зайнятість; залежна самозайнятість;

по-друге, міжнародної міграції робочої сили, включаючи молодь. Мобільність людей та відсутність привабливих пропозицій роботи після закінчення навчання в школі живлять потоки трудової міграції, що призводить до зменшення вступу працівників на національний ринок праці – кількісно і, особливо, якісно;

по-третє, технологічного прогресу, демографічної еволюції та економічної глобалізації, які реструктурують попит і пропозицію робочої сили, а також впливають на зміну способу праці людей. А це вже має прямі наслідки для системи освіти.

Сучасний працівник повинен мати високу кваліфікацію та сформовані професійні навички, аби залишатися конкурентоспроможним у суспільстві, заснованому на знаннях. Тому європейські працівники найближчими роками щорічно навчатимуться за різними навчальними програмами для задоволення потреб ринку праці. Навчання протягом усього життя для працевлаштування позитивно впливає на суспільство, дає значні суспільні вигоди. У статті детально досліджується вплив освіти на ринок праці з економічної, соціальної та міжнародної точок зору. Автори ставлять питання про адаптацію навчального процесу до місцевих, національних потреб та створення привабливих професійних умов і добре оплачуваних робочих місць із метою стабілізації робочої сили. На думку авторів, інвестиції в освіту приносять прибуток національній економічній системі, генеруючи ресурси для нинішніх і майбутніх поколінь.

У статті аналізуються переваги освіти на ринку праці, які можна виміряти за допомогою таких показників, як: граничне підвищення індивідуальної зарплати за рахунок збільшення середньої тривалості навчання в школі; зниження рівня безробіття. За статистичними даними, чим вищим є рівень освіти, тим нижчими будуть рівень безробіття і соціальні витрати.

Очевидно, що рівень зайнятості зростає із досягненням рівня освіти. Цей висновок ілюструється статистичними і фактичними даними. Автори здійснили порівняльний аналіз ситуації на молодіжному ринку праці вікової категорії 15–24 років в Республіці Молдова і в Європейському Союзі.

Висновки. Молодь є майбутнім нашого суспільства, і тому будь-яка країна повинна мати спеціальну політику молодіжної зайнятості та відповідну програму дій. Ураховуючи той факт, що молоді люди віком від 15 до 24 років мають більше труднощів у процесі працевлаштування, відповідальність за зайнятість повинна покладатися не лише на державні установи, а й на освітні, які завдяки якості навчання та досліджень мають забезпечити молодим людям швидший перехід до професійного життя.

Коротка анотація до статті

Статтю присвячено проблемі молодіжного ринку праці в Республіці Молдова і Європейському Союзі. Молоді люди становлять ту категорію робочої сили, яка зазнає найбільших труднощів при виході на ринок праці. Через вимоги роботодавців, які іноді є завищеними, час переходу від школи до професійного життя молодих людей може бути тривалим і призвести до їх розчарування. Рівень зайнятості молоді в Республіці Молдова є найнижчим, а рівень безробіття – найвищим порівняно з іншими віковими категоріями зайнятого населення. За цих умов необхідно розробити політику підтримки молодих людей, яка буде спрямована на скорочення безробіття і підвищення рівня зайнятості.

Ключові слова: ринок праці, молодь, робоча сила, рівень зайнятості, рівень безробіття, форми зайнятості, Європейський Союз.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 16.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

Рекомендоване цитування: Бірча А. П., Мамаліга А. І. Взаємовідносини молодих людей з ринком праці: Молдова проти Європейського Союзу. *Економічна теорія та право*. 2019. №3 (38). С. 27–40. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-267.

Suggested Citation: Birca, A. P., & Mamaliga, A. I. (2019). Vzaïemovidnosyny molodykh liudei z rynkom pratsi: Moldova proty Yevropeiskoho Soiuzu [Young peoples' relationship with the labour market: the republic of Moldova vs. the European Union]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 27–40. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-27.

УДК 330.341

DOI 10.31359/2411-5584-2019-38-3-41

Л. І. ФЕДУЛОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач
Центру досліджень економічної політики
Інституту експертно-аналітичних
та наукових досліджень
Національної академії державного управління
при Президенті України, Україна, м. Київ
e-mail: fedulova2010@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0704-5696>



РОЗВИТОК ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ¹

У статті проаналізовано стан і проблеми розвитку сектору високотехнологічного виробництва промисловості України, визначено вплив факторів, що обумовлюють цей процес. Обґрунтовано перспективи здійснення цифрової модернізації високотехнологічних виробництв як стратегічного напрямку соціально-економічного розвитку держави та ключового драйверу підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Розроблено пропозиції щодо модернізації механізмів державного управління промисловістю.

Ключові слова: високотехнологічне виробництво, промисловість, нові технології, інноваційність, цифровізація.

JEL Classification: L52, L86, O14, O31, O33.

Постановка проблеми. Сьогодні неоіндустріалізація, цифровізація, поява нових технологій та мобільних автоматизованих високотехнологічних виробництв приводять до радикальних змін в економічних системах розвинених держав і здійснюють суттєвий вплив на формування та реалізацію людського капіталу. Нові технології докорінно змінюють бізнес-процеси і управлінські моделі, а сучасні інформаційні (цифрові) екосистеми стають

¹ © Федулова Л. І., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

основою появи і зростання нових глобальних ринків. Посилюється перехід від лінійних технологічних ланцюжків до багатосторонніх партнерств на основі нових принципів міжнародного розподілу праці і мережевої економіки. Використання цих технологій у промисловості відкриває нові можливості для економічного зростання, соціальної інтеграції, екологічної та технологічної безпеки. У цьому контексті особливо актуалізуються питання дослідження проблем розвитку високотехнологічного виробництва в умовах здійснення модернізаційних реформ та інтеграційних процесів в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У стратегічних документах державного рівня постійно зазначається, що Україна має стати на свій шлях відродження, а саме впровадження новітніх технологій та інтелектуалізації економіки, що дозволить забезпечити економічне зростання й конкурентоспроможність та підвищити добробут і якість життя населення. Зазначена тема постійно в центрі уваги вітчизняних науковців. Так, Д. О. Турко обґрунтовує положення, що виробництво високотехнологічної продукції буде сприяти експорту, а це дозволить суттєво підвищити рівень розвитку вітчизняної економіки й зайняти нішу на світовому ринку [1]. О. Б. Білоцерківський пропонує результати прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України [2]. С. О. Іщук і Л. Й. Созанський порівнюють переробну промисловість України і держав-членів ЄС, зокрема за часткою у випуску, валовій доданій вартості (ВДВ) й експорті ВДВ переробної промисловості [3]. Заслужують на увагу дослідження О. Н. Гаркушенко стосовно становлення смарт-промисловості. Проте в контексті останніх подій, обумовлених зміною влади в державі, а отже, – невизначеністю як пріоритетів промислового виробництва, так і долі промисловості взагалі, ця стратегічно важлива тема знову потребує наукових уточнень та обґрунтування сучасних тенденцій.

Формулювання цілей. Мета цього дослідження – проаналізувати стан та проблеми розвитку сектору високотехнологічного виробництва промисловості України та визначити вплив факторів, що обумовлюють особливості й характер цих процесів, а також розробити та обґрунтувати перспективні пропозиції щодо здійснення цифрової модернізації високотехнологічних виробництв як стратегічного напрямку соціально-економічного розвитку держави та ключового фактора підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах основними драйверами розвитку економіки є знання і передові технології. Статус держав у світовій економічній системі багато в чому визначається здатністю виробляти висо-

котехнологічні продукти на основі упровадження новітніх результатів досліджень і розробок. Промисловість відіграє ключову роль у створенні й поширенні новітніх технологій. Особливо це стосується її переробної складової. Безпосередній зв'язок обробної промисловості із споживачами продукції та іншими галузями й секторами національного господарства дозволяє створити робочі місця, збільшити сукупний попит, стимулює розвиток регіонів і підприємницьку діяльність. Зазначене не тільки залучає велику кількість людей у процес економічного розвитку, але й збільшує продуктивність праці, середню заробітну плату й середній дохід домашніх господарств, що, у свою чергу, сприяє скороченню рівня бідності. Практика показує, що в економічно успішних державах питання промислової політики безпосередньо пов'язані з інноваційною проблематикою, тому розділити інноваційну й промислову політику взагалі неможливо.

Зараз політика в галузі промисловості визнається фундаментальним чинником розвитку інновацій у напрямі посилення інклюзивності. В останні роки дедалі більше йдеться про якісне відродження промислової політики, підвищення ролі держави в цій сфері. Зокрема, на Саміті ООН зі сталого розвитку, що відбувся 25–27 вересня 2015 р. у Нью-Йорку, було прийнято Порядок денний у сфері розвитку на період після 2015 р. [4], в якому одна із цілей сталого розвитку – №9, закликає «Створити гнучку інфраструктуру, сприяти інклюзивній й сталій індустріалізації й заохочувати інновації», констатуючи, що без технологічного прогресу й інновацій процес індустріалізації неможливий, а без промислового виробництва, у свою чергу, неможливий розвиток.

Проте прагнення України інтегруватися у світовий науково-технологічний простір, її активне ставлення до процесу інтелектуалізації економіки відбуваються в умовах жорсткої конкуренції, швидких змін у технологіях виробництва і скорочення життєвих циклів високотехнологічних товарів. Проблема полягає в тому, що за всі роки незалежності Україна поступово втрачала статус промислової держави, а наслідком її сировинної орієнтації є неконкурентність за рівнем технологічності: частка високотехнологічних виробництв у випуску переробної промисловості в Україні у 1,8 разу нижча, ніж у Польщі, а в експорті частка цих виробництв ще нижча – у 3,2 разу. Водночас рівень продуктивності праці у польській промисловості вищий у 3,6 разу [3].

На цей час в Україні спостерігається продовження процесу деіндустріалізації: низка підприємств в окремих регіонах країни або суттєво скоротили виробництво, або навіть повністю його зупинили. Водночас на перший план в економіці країни вийшло сільське господарство, що за останні роки стало

однією із найпривабливіших галузей для інвестицій. За різними оцінками, зараз аграрний сектор формує близько 18% ВВП України. Зазначене дає підстави деяким вченим, урядовцям та експертам говорити про пріоритетність розвитку цієї галузі на майбутнє. Однак, як показує офіційна статистика, половина всього експорту аграрної та харчової продукції припадає на експорт сировини, а високі показники експорту України забезпечуються головним чином за рахунок рослинництва, тобто сировинної складової продовольчого експорту, тоді як експорт переробної промислової продукції значно нижчий. Загалом досвід такий, що жодній країні не вдалося розбагатіти без розвинутого промислового сектору, а країни, що розвиваються, не мають шансу увійти до розвинених, зосереджуючи увагу виключно на експорті продовольчих товарів.

Стосовно об'єкта нашого дослідження, слід зазначити, що згідно з класифікацією ОЕСР [5] та Євростату видами виробництва, що постійно перебувають у групі «високотехнологічні», є: 1) виробництво фармацевтичних продуктів; 2) виробництво космічних кораблів та повітряних літальних апаратів; 3) виробництво комп'ютерів; 4) радіотелевізійне та комунікаційне обладнання; 5) медичне устаткування та оптичні інструменти. Основними критеріями виокремлення зазначених видів діяльності слугують розрахунки питомої ваги прямої та непрямой місткості витрат на розробки та дослідження у доданій вартості, а також частка персоналу з вищою освітою. Отже, якщо відношення витрат на НДДКР до доданої вартості – 8–100% – це високотехнологічне виробництво. Однак, хоча більшість підприємств, що належать до високотехнологічних видів діяльності, є інноваційно активними, їх частка істотно різниться по країнах і галузях.

Систематично здійснюваний нами аналіз показує, що економіка України вже тривалий час залишається орієнтованою на виробництво традиційної індустріальної продукції з низькою валовою доданою вартістю, яка реалізується на безперспективних ринках. Механізми державного регулювання економіки не стимулюють створення і розвиток високотехнологічних виробництв в країні. Наприклад, що стосується такого виду державної підтримки, як пільгове оподаткування, то в Україні останніми роками діяло близько 200 різноманітних податкових пільг. Найбільш активними у цьому аспекті були підприємства з виробництва основних фармацевтичних препаратів (40% від кількості підприємств у галузі), медичних і стоматологічних інструментів та препаратів (39%), літальних та космічних апаратів (28%), виробництва зброї та боєприпасів (23%). В інших високотехнологічних галузях рівень охоплен-

ня пільгами не перевищував 5–6%. Отже, більшість підприємств сектору практично виключені із системи державної підтримки [6]. За даними експертів, високотехнологічні галузі формують лише 6% ВВП та 5,5% експорту. Динаміка питомої ваги обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, що належать до високотехнологічного сектору промисловості України, є майже незмінною і характеризується такими даними (табл. 1).

Таблиця 1

Структура високотехнологічного сектору промисловості України

№	Сектор промисловості	Питома вага обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, %					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Промисловість, усього	100	100	100	100	100	100
1	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2
2	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7
3	Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8
4	Виробництво електричного й електронного устаткування	1,6	1,6	1,8	1,3	1,2	1,2
5	Виробництво медичних і стоматологічних інструментів та матеріалів	0,07	0,07	0,06	0,08	0,06	0,08
	Разом	3,87	3,97	4,36	3,88	3,86	3,98

Джерело: [7; 8].

Інноваційність промисловості України залишається низькою порівняно з промисловістю країн Європейського Союзу. Так, згідно з офіційною статистикою, у 2018 р. 777 інноваційно активних підприємств (це лише 16,4% усіх промислових підприємств) витратили на інновації 49% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг), в основному – це власні кошти підприємств. Підприємства, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційної продукції на 24861,1 млн грн. Це 0,8% до загально-

го обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг). Майже кожне четверте підприємство реалізовувало нову для ринку продукцію (на експорт – 43,5%). Значна кількість підприємств (85,8%) реалізувала продукції, що була новою виключно для підприємства (30,7% поставок такої продукції було за кордон) [9].

Суттєвим фактором, що стримує процес високотехнологічного виробництва в Україні, є низький рівень фінансування наукових досліджень та розробок. Так, загальне фінансування наукової і науково-технічної діяльності за рахунок бюджетних коштів досягло неприпустимого мінімуму: близько 0,16% ВВП у 2016 р. та 0,18% ВВП у 2017 р. Питома вага витрат на виконання НДР у ВВП України скоротилася з 0,75% у 2010 р. до 0,45% у 2017 р. Науково-технологічний потенціал вітчизняної науки, незважаючи на складні умови розвитку через низьке фінансування і низький попит на інновації вітчизняного реального сектору економіки, продовжує «виживати», хоч кількісно скорочується наявність наукових організацій, і ця кількість на кінець 2016 р. стала ще меншою, ніж кількість установ 1991 р. Так, упродовж 2016 р. наукові дослідження і розробки (НДР) в Україні виконували 972 організації (проти 1350 у 1991 р.), 46,6% з яких належали до державного сектору економіки, 37,7% – до підприємницького, 15,7% – вищої освіти. При цьому підприємницький сектор має тенденцію до скорочення. Упродовж 2017 р. наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти. Майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м. Києві, 15,5% – у Харківській, 7,8% – Львівській, 5,6% – Дніпропетровській та 5,0% – в Одеській областях. У 2018 р. кількість організацій, що виконували НДР складала 950 [9].

На основі опрацювання матеріалів Державної служби статистики України та результатів проведеного аналітичного дослідження високотехнологічного сектору промисловості встановлено, що сучасні тенденції його функціонування, серед яких:

домінування в структурі виробленої продукції, класифікованої за технологічними укладами, третього та четвертого із критично малою часткою п'ятого та шостого укладів, що спричиняє дедалі більший технологічний розрив між Україною та країнами-лідерами;

зменшення частки високотехнологічної продукції із 12,93% у 2011 р. до 9,56% у 2017 р., що значною мірою було спричинено військовими діями на

Сході країни та втратою значної частки підприємств переробної промисловості;

критично низька частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок (НДР) у ВВП та інвестування у низькотехнологічне виробництво, що залишає в подальшому пріоритетним розвиток сировинно орієнтованих галузей із низькою доданою вартістю та не сприяє формуванню попиту на високотехнологічну продукцію.

Украї низькою є частка інноваційно-активних підприємств із наданням переваги технологічному переоснащенню на противагу створенню нової високотехнологічної продукції; придбання в іноземних партнерів обладнання та технологій, які вже морально застаріли і передбачають виготовлення продукції для внутрішнього ринку, але не високотехнологічної продукції, орієнтованої на зовнішні ринки; втрата наукового потенціалу через зменшення кількості дослідників, частки молодих фахівців, зникнення наукових шкіл та ін. Недостатньо високий попит на високотехнологічну продукцію, який спричиняє неритмічність роботи та неповну завантаженість виробничих потужностей, не дозволяє повною мірою використовувати їх кадровий потенціал, а зростаючі темпи трудової міграції, які посилюються більш вигідними умовами працевлаштування, зокрема для висококваліфікованих працівників, за межами України, утворили дефіцит кадрів на внутрішньому ринку праці.

Ще одним важливим фактором, що стримує розвиток високотехнологічного виробництва в Україні, є нестача інвестицій. Нині на світовому ринку інвестиційних ресурсів попит значно перевищує пропозицію, тому поява на ньому України одразу змушує її вести жорстку конкурентну боротьбу за інвестиції з різними країнами [10].

Усі дослідники відзначають несприятливий інвестиційний клімат в Україні, обумовлений багатьма чинниками, як внутрішніми, так і зовнішніми. Офіційна статистика 2017 р. зафіксувала: 1) суттєве зниження прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України; 2) низьку питому вагу прямих іноземних інвестицій в розрізі видів економічної діяльності: «Інформація та комунікації» – лише 5,5%, в «Професійна, наукова та технічна діяльність» – 5,9% (табл. 2); 3) розвиток суб'єктів господарювання відбувається переважно за рахунок власних коштів, питома вага яких не тільки найбільша, але й в динаміці майже стабільна, що стримує економічне зростання.

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України за деякими видами економічної діяльності у 2014–2017 рр., млн дол. США

Види економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	на 31.12. 2017
Прямі іноземні інвестиції, усього	53704, 0	40725,4	36154,5	37513,6	39144,0
У т. ч. за видами економічної діяльності					
Промисловість	17681,4	12419,4	9893,6	9667,6	10685,6
питома вага, %	32,9	30,5	27,4	25,8	27,3
у т. ч. переробна промисловість	12004,6	8797,6	7531,9	7523,9	8077,7
питома вага, %	22,3	21,6	20,8	20,1	20,6
Інформація та комунікації	1894,7	1646,2	2089,4	2075,7	2163,6
питома вага, %	3,5	4,0	5,8	5,5	5,5
Фінансова та страхова діяльність	12261,4	8790,9	8382, 0	9910,7	10213,3
питома вага, %	22,8	21,6	23,2	26,4	26,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	4006,8	2634,5	2222,6	2253,5	2303,6
питома вага, %	7,5	6,5	6,1	6,0	5,9

Джерело: складено за даними Держстату України – <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Україна й до цього часу не дуже популярна серед мережевих заводів – складальників електроніки. Свого часу декілька з них – Jabil і Flextronics – відкрили нові локації у вільній економічній зоні в Ужгороді (ВЕЗ «Закарпаття»). Відомо, що Jabil за останні 10 років інвестувала у своє українське підприємство 88 млн дол. Flextronics – 24 млн дол. з 2000 р. Компанії працювали над замовленнями таких брендів, як Huawei, Nokia, Cisco, Hewlett-Packard, Lenovo, Intel, Microsoft і навіть Apple.

Вигідний податковий режим і близькість до Європи робили розміщення такого бізнесу рентабельнішим порівняно з дорожчими країнами Східної Європи. Проте нові заводи зі збирання гаджетів у нас так і не з'явилися. Причина – нестабільна держполітика. Рентабельність мережевих складальників становить не більше декількох відсотків. Як тільки умови в ВЕЗ змінюються, бізнес і подальші інвестиції припиняють бути привабливими [11].

Для порівняння: сукупна додана вартість високотехнологічного виробництва в Китаї за сім місяців 2019 р. зросла на 8,7 відсотка порівняно з аналогічним періодом минулого року. Інвестиції в цей напрям збільшилися

на 11,1 відсотка, у відповідні послуги – на 11,9 відсотка. При цьому темпи зростання випереджають середні показники на 5,4 і 6,2 процентних пункти відповідно. Світовий рейтинг найпривабливіших ринків для виробництва компанії Cushman & Wakefield «Індекс виробничих ризиків» (Manufacturing Risk Index 2018) ранжирує країни, спираючись на ряд чинників ризиків і витрат, включаючи політичні й економічні ризики, ринкові умови і витрати на оплату праці, аби надати комплексну оцінку 42 країнам світу. Китай займає перше місце в базовому рейтингу завдяки своїм ефективним ланцюжкам постачань та інфраструктурним мережам, які продовжують забезпечувати надійну експортну платформу, незважаючи на те, що чутливе до витрат виробництво все більше переміщується в країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, де витрати нижчі [12].

Згідно з офіційною статистикою в структурі зовнішньої торгівлі України найбільша частка високотехнологічної продукції припадає на машинобудування, проте тут спостерігається наявність від'ємного сальдо торговельного балансу, як і за більшістю інших позицій високотехнологічної продукції. Водночас протягом останніх років в Україні спостерігається стрімкий розвиток експорту високотехнологічних послуг за рахунок розвитку сектору інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Так, у 2016 р. обсяг послуг сектору ІКТ склав 16,7% від загального обсягу експорту і значно перевищив частку імпорту цього ж виду послуг більше, ніж удвічі. Важливо враховувати, що найбільший вплив на зростання високотехнологічного експорту мають: застосування адекватних корпоративних моделей інноваційної діяльності, розвиток систем підтримки та стимулювання експортування саме високотехнологічних товарів та потужна лібералізація глобального ринку промислових високотехнологічних товарів, яка сприятиме залученню до міжнародної торгівлі високотехнологічними товарами нових країн, зокрема з тих, що розвиваються [13]. На жаль, ці інструменти не набули широкого поширення в Україні. За відсутності спеціальної інвестиційної політики в Україні, як уже стало традицією, в Уряді покладаються на зарубіжну допомогу. Так, Європейський Союз включив Україну до свого інвестиційного плану розвитку європейської цифрової економіки. 600–700 млрд євро (670–780 млрд дол.) Європа повинна інвестувати в розвиток цифрової економіки. Ця сума включає інвестиції в Швейцарію, Україну і країни Західних Балкан, які є частиною цифрової інфраструктури. Для України ця сума може скласти 5–6 млрд євро [14].

Участь українських суб'єктів господарювання у міжнародному трансфері технологій характеризується низкою проблем, серед яких насамперед можна

виділити такі: недостатня якість робіт із патентного захисту результатів інноваційної діяльності за світовими стандартами та належного оформлення закордонних охоронних документів; у край низькі обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках країн світу та ЄС; нераціональна структура вітчизняного експорту (в експорті переважає сировинна продукція); малі обсяги науково-технічного обміну, дефіцит фахівців з питань організації трансферу технологій. Процес передачі нових технологій як в Україні, так і за її межами, за даними офіційної статистики, залишається в край негативним, що є логічним результатом відсутності державної науково-технологічної й інноваційної політики, а звідси – нерегульованою втратою науково-технологічного потенціалу за усіма його складовими й, як показує практика, цей процес набирає ознак незворотності. Критичною є й тенденція зростання неконтрольованого вивозу технологій за кордон у різних його формах, а дедалі більше – у формі «відтоку мізків» науковців, дослідників, викладачів вишів та студентів. Має місце масова дифузія знань у зарубіжні компанії. До того ж інноваційна інфраструктура України не відповідає сучасним вимогам. Як результат – стратегічно Україна програла практично всім своїм сусідам, втративши високотехнологічні ринки та науково-технологічний потенціал. У Глобальному рейтингу інновацій за 2019 рік (Global Innovation Index 2019) [15] Україна в загальному рейтингу посіла 47 місце. Ще минулого року вона займала 43 позицію (дослідження проводиться з 2007 р. Школою бізнесу INSEAD, а також Всесвітньою організацією інтелектуальної власності і Корнельським університетом, США).

У численних публікаціях науковців та практиків називаються багато причин, які стримують реалізацію ролі технологічного фактора підвищення конкурентоспроможності української промисловості. Але які кроки має зробити Україна для їх подолання?

1. В умовах втрати п'ятої частини промислового потенціалу для України особливої важливості набуває національна концепція реіндустріалізації на основі інновацій, що передбачає підвищення ролі інформаційно-комунікаційних технологій, збільшення частки наукоємних галузей у структурі виробництва та експорту тощо. Україна зберігає значний інтелектуальний потенціал і людський капітал для розбудови нових високотехнологічних виробничих ланцюгів. Тому дуже важливо робити своєчасний вибір стратегічних пріоритетів науково-технологічної та інноваційно-промислової діяльності, але для цього потрібні постійна прогностична робота в напрямі здійснення технологічного маркетингу та проведення системних науково обґрунтованих форсайт-досліджень.

2. У 2017 р. Урядовий комітет схвалив Стратегію розвитку високотехнологічних індустрій для України до 2025 року, метою якої є формування нової моделі економічного розвитку – інноваційної економіки, підвищення технологічності, зростання конкурентоздатності та підвищення ефективності існуючого виробництва. Стратегія визначає механізми, інструменти та напрями інноваційного розвитку України. Однак слід погодитися з висновками експертів, що наявність цього документа не передбачає формування єдиної платформи стратегічної співпраці між урядом та приватним сектором задля зміцнення інституційної спроможності й використання інструментів промислової та торговельної політики для максимального збільшення доданої вартості на національному рівні [16].

У зв'язку з цим стратегічно важливим завданням вбачається необхідність розробки та реалізації державної програми технологічної модернізації промисловості, спрямованої на створення випереджального стратегічного наукового заділу, масиву новітніх технологій; відновлення виробничого потенціалу; розширення використання надійних та ефективних традиційних технологій (технологій масового попиту та інклюзивних інновацій). Слід зазначити, що у рамках стратегій розвитку високотехнологічного сектору промисловості України базовими мають бути програми технологічного розвитку, що при відповідній організації системи управління проектами можуть забезпечити розв'язання комплексу проблем споріднених галузей, пов'язаних із забезпеченням необхідної якості сировини, матеріалів, технологічного устаткування, продукції й масштабів її випуску на всіх стадіях процесу (від формування вимог до наукових розробок й до серійного випуску продукції).

3. Слід визнати, що в умовах розвитку бізнесу для випуску високотехнологічної конкурентоспроможної продукції інтелектуальна власність є одним із основних ресурсів промислового підприємства в конкурентній боротьбі. Саме в результаті впровадження об'єктів права інтелектуальної власності у виробництво високотехнологічних підприємств виникає надприбуток від відтворюваних факторів, а саме високотехнологічних (при ефективному освоєнні високих технологій) та управлінських (при використанні сучасних методів менеджменту). У цьому випадку ринкова ціна перевищує індивідуальну ціну виробництва, що і є джерелом ренти та забезпечує високотехнологічному підприємству високу додану вартість.

На жаль, в Україні й до цього часу відсутність мотивації інноваторів через несформований попит на інновації вітчизняних підприємств, з одного боку, та відсутність політики формування внутрішнього ринку, у тому числі й ринку

вітчизняних інновацій, з другого боку, є одними із ключових факторів гальмування інноваційних процесів. Показником, який характеризує ефективність впровадження нових технологій у виробництво, є використання винаходів, корисних моделей і промислових зразків, тобто комерціалізація результатів науково-технологічної діяльності та введення їх в економічний обіг. Однак протягом останніх років спостерігається стійка тенденція до зменшення використання об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), що, безумовно, пов'язано з низькою винахідницькою діяльністю у галузях національної економіки, скороченням наукових кадрів та низькими темпами науково-технічних робіт. Аналіз розподілу поданих в Україні заявок на винаходи за основними технічними напрямками свідчить, що найбільша кількість класифікованих заявок, поданих національними заявниками у 2018 р., належить до напрямів «Медична техніка» та «Інші спеціальні машини» (9,9% і 9,5% відповідно); «Вимірювання» (7,9%); «Лікарські препарати» (6,6%); «Будівництво» (5,7%) та «Хімічні технології» (4,5%). При цьому зменшилася кількість заявок за напрямками «Матеріали, металургія» – 48,8%; «Хімічні технології» – 33,6%; «Двигуни, насоси, турбіни» – 20,4% та «Транспорт» – 38,4%. Загалом у 2018 р. рівень винахідницької активності в промисловості України залишався досить низьким. Так, промисловими підприємствами подано 249 заявок на винаходи і корисні моделі, що на 10,1% менше, ніж у попередньому році. Їх частка в загальній кількості поданих заявок склала 3,3% [17].

4. Потрібно зважати й на те, що розвинені країни й їхні уряди вже прийняли виклик глобального змагання у сфері Індустрії 4.0. Зокрема, розміри урядових та міжурядових програм (ЄС) вражають: йдеться про багатомільярдні інвестиції в промислові розробки. Для вирішення стратегічних питань розвитку освітньої та наукової сфери, інформаційного суспільства й цифрової економіки в Україні потрібна координація між центральними органами виконавчої влади, науковою спільнотою, бізнесом та громадянським суспільством. Зокрема спільна стратегія і належне інституційне та ресурсне забезпечення, фінансова підтримка імплементації розроблених ініціатив й оформлених у вигляді відповідних документів. Лише тісна співпраця ІТ-галузі та держави, сприяння та стимулювання державою розвитку цієї сфери спроможні покращити наявну ситуацію.

Прогнозується, що Україна може бути, як мінімум, регіональним лідером у сфері складних та наукоємних інженерних послуг, зокрема: програмування у сфері промислових хайтек/створення нових програмних продуктів, включно на нових технологіях 4.0; проектування (електричне, механічне, електрон-

не, технологічне, будівельне тощо); промислова автоматизація та комплексний інжиніринг (включно з введенням в експлуатацію промислових об'єктів); розробка та виробництво складних, малосерійних або унікальних виробів. Для внутрішнього ринку Індустрія 4.0 може стати каталізатором зростання промисловості, а також оборонно-промислового комплексу. Величезний виклик для Індустрії 4.0 на внутрішньому ринку – це залучення до дигіталізації української промисловості та енергетики ІТ-сектору, а також науки. Наразі обидві категорії значно випадають з цих процесів. Візія до 2030 року включає та закріплює це позиціонування [19]. При цьому є розрахунки, що частка ВВП ІТ-індустрії в українській економіці може зрости з 5 до 30%, з них до 10% припадає на промислові сектори. Саме таку перспективу розвитку України відзначають і експерти Всесвітнього економічного форуму в Давосі у своєму звіті «Готовність до майбутнього виробництва» [20].

Проте слід взяти до уваги, що в рамках цифрової економіки інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) виступають не як технологічна інновація (що було характерно для попереднього технологічного устрою), а як всеосяжна технологічна інфраструктура, на базі якої створюються нові форми економічної і суспільної діяльності. Тому саме організаційні і фінансові інновації стають головною рушійною силою розвитку цифрової економіки.

У цілому можна констатувати, що в Україні намітився вектор, за яким має рухатися розбудова новітнього формату національної інноваційної системи (НІС), де високотехнологічний сектор займає одне із ключових місць. Чи скористається держава черговою можливістю для переходу від сировинної до цифрової економіки – залежатиме від низки чинників, насамперед – від політичної волі і готовності до трансформації економіки з боку влади. В подальшому слід приділити увагу визначенню інструментів формування нових ринків і тактику поведінки вітчизняних компаній, особливо регіонального рівня, серед глобальних конкурентів та відповісти на питання: як змінити інноваційну екосистему в регіонах України для завоювання лідерських позицій на ринках цифрових товарів та послуг. Украй важливими для промисловості могла б бути реалізація Стратегії розвитку промислового комплексу на період до 2025 р., а також Державної програми розвитку вітчизняних промислових підприємств, що має створити сприятливі умови для розвитку внутрішнього ринку промислової продукції (поки ще є потенціал).

Інформаційні технології, інновації, інжиніринг, Big Data, Internet of things, різні нові software-продукти – це ті ніші, інтерес до яких зростає з кожним днем незалежно від континенту або країни. Ці ніші настільки різнопланові

і потенціал для зростання настільки великий, що Україна має шанс якнайшвидше пройти шлях становлення в цій галузі – від лідера в software outsourcing до серйозного гравця на світовій арені нових розробок.

Стимулювання структурних зрушень у промисловості вимагає внесення до порядку денного економічних реформ питання імплементації в Україні політики неоіндустріалізації. Її головними принципами у сучасному розумінні є підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі розвитку нових та трансформації традиційних галузей з використанням потенціалу високих технологій згідно з «Індустрія 4.0». Зазначене повинно передбачати ініціювання та підтримку пілотних проектів з розроблення комплексних рішень для промисловості із залученням потенціалу українського ІТ-сектору, зокрема, у сферах: «промислового Інтернету речей» (Industrial Internet of Things), внесок якого у світову економіку за оцінками Світового банку до 2030 р. складе 14 трлн дол. США, що об'єднує різні цифрові пристрої та фізичні об'єкти в єдину інтерактивну мережу для максимальної продуктивності, безпеки та автоматизації виробництва.

Значні і відповідальні завдання стоять перед урядом України.

По-перше, необхідно створити систему державного прогнозування і стратегічного планування розвитку освіти і науки, яка б включала: державні цільові програми, спрямовані на обладнання закладів вищої освіти сучасними приладами, науковим обладнанням, навчальними лабораторіями, інформаційно-телекомунікаційними мережами тощо.

По-друге, Кабінету Міністрів України необхідно виробити політику заохочення компаній до інвестування в ІКТ та цифрове виробництво, а також до налагодження ділових зв'язків і участі в глобальній виробничій кооперації. При розробці інвестиційної стратегії цифрового розвитку потрібно керуватися принципом знаходження балансу між цілями державної політики й інтересами інвесторів та суспільства. Експерти наполягають особливо на розробці сучасних механізмів регулювання в таких сферах, як безпека і конфіденційність даних, захист прав інтелектуальної власності, інтересів споживачів і культурних цінностей.

По-третє, необхідним вбачається удосконалення методології управління розвитком високотехнологічного сектору промисловості в умовах модернізаційних та інтеграційних процесів й упровадження результатів четвертої промислової революції під впливом як внутрішніх чинників розвитку та змін, так і зовнішніх глобальних і геополітичних викликів. Для цього терміново має бути розроблена й апробована концепція базової моделі цифрових компетен-

цій і ключових цифрових компетенцій, що забезпечують ефективну взаємодію бізнесу, освіти і суспільства в умовах цифрової економіки.

Висновки. Забезпечення якісного зростання і конкурентоспроможності національної економіки можливо за рахунок концентрації ресурсів на формуванні її високотехнологічного сектору, де матеріалізується основна частина результатів наукових досліджень й формується попит на сучасні технології, а отже – створюється потреба в інтелектуальному креативному класі. Прискорений розвиток високотехнологічного сектору дозволяє не лише закріпити позиції країни на світовому ринку високотехнологічної продукції, але й забезпечити конкурентоспроможність традиційних секторів національної економіки на основі їх інноваційного розвитку і впровадження передових технологій.

У цьому контексті прихильність уряду держави цифровій трансформації як національному пріоритету має бути доповнена реалізацією ефективної стратегії розвитку високотехнологічного сектору економіки, орієнтованої на досягнення конкретних результатів, щоб держава змогла увійти до числа лідерів цифрової трансформації і підготуватися до технологічного прориву. Вкрай важливо також розробити механізм активної участі всіх основних зацікавлених сторін у переході до цифрової трансформації промисловості і постійної координації цього процесу на державному, регіональному та секторальному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Турко Д. О. Тенденції розвитку високотехнологічного сектора в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 35. С. 33–39.
2. Білоцерківський О. Б. Прогнозування розвитку високотехнологічного сектору економіки України. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11. С. 572–577.
3. Іщук С. О., Созанський Л. Й. Структурні показники переробної промисловості України і держав-членів ЄС: порівняльна оцінка. *Економіка промисловості*. 2018. № 1 (81). С. 44–60.
4. 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». URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/285/73/PDF/N1528573.pdf?OpenElement>.
5. OECD. Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities/ 2011/. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
6. Високі технології в умовах євроінтеграції: обмеження чи можливості. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/5/7040254/>.

7. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2017 роках. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm.
8. Промисловість України у 2011–2015 роках: статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf.
10. UNCTAD Global Investment Trends Monitor. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d1_en.pdf.
11. Україна й до цього часу не дуже популярна серед мережевих заводів – складальників електроніки. URL: <http://zerkalo.mk.ua/novini/top-10-samyh-privlekatelynyh-otraslej-ukrainskoj-ekonomiki-dlya-investicij.html>.
12. Manufacturing Risk Index 2018. URL: https://www.ahk-balt.org/fileadmin/AHK_Baltikum/user_upload/Manufacturing_Index_2018_final.pdf.
13. Voychak M., Panchenko Ye. Formation and development of high technology export corporate potential. *The International Economic Policy*. 2015. № 1. P. 27–53.
14. Інвестиції у побудові єдиної цифрової інфраструктури для всієї Європи оцінюються у близько 60 млрд євро. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/investitsii-razvitie-edinoy-tsifrovoy-infrastruktury-1517305421.html>.
15. Global Innovation Index 2019. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>.
16. Урядовий комітет під головуванням Степана Кубіва схвалив Стратегію розвитку високотехнологічних індустрій для України до 2025 року. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a8590ddc-7f44-49ed-85874127ca3655bd&titl e=UriadoviiKomitetPidGolovuvanniamStepanaKubivaSkhvalivStrategiiuRozvitkuVisokotekhnologichnikhIndustriiDliaUkrainiDo2025-Roku>.
17. Промислова власність у цифрах. URL: http://www.uipv.org/i_upload/file/promvlasnist-Q1–2018.pdf.
18. Розвиток української ІТ-індустрії. Аналітичний звіт. URL: <https://www.slideshare.net/tsnua/ss-121306731>.
19. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0». URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvtuku/>.
20. Digital Transformation Initiative (DTI). URL: <http://reports.weforum.org/digital-transformation>.
21. Виклики і ризики. Безпековий огляд ЦДАКР № 4 (91). URL: <https://cacds.org.ua/?p=3608>.

REFERENCES

1. Turko, D. O. (2018). Tendentsii rozvytku vysokotekhnolohichnoho sektora v Ukraini [Trends in the development of the high-tech sector in Ukraine]. *Prychornomorski ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies*, 35, 33–39 [in Ukrainian].
2. Bilotserkivskyi, O. B. (2017). Prohnozuvannia rozvytku vysokotekhnolohichnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Forecasting the development of the high-tech sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 11/20, 572–577 [in Ukrainian].

3. Ishchuk, S. O., & Sozanskyi, L. Y. (2018). Strukturni pokaznyky pererobnoi promyslovosti Ukrainy i derzhav-chleniv YeS: porivnialna otsinka [Structural Indicators of Manufacturing Industries of Ukraine and EU Member States: A Comparative Assessment]. *Ekonomika promyslovosti – Economics of industry*, 1 (81), 44–60 [in Ukrainian].
4. *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»*. (n.d.) Retrieved September 03, 2019, from <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/285/73/PDF/N1528573.pdf?OpenElement>.
5. OECD (2011). *Classification of manufacturing industries into categories based on R&D intensities*. Retrieved from <https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
6. *Vysoki tekhnologii v umovakh yevrointehratsii: obmezhenia chy mozhlyvosti [High technologies in the context of European integration: limitations or opportunities]*. (2015, November 05). Retrieved from <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/5/7040254/> [in Ukrainian].
7. State Statistics Service of Ukraine. (2018). *Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii (tovariv, posluh) za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010–2017 rokakh [Volume of industrial production (goods, services) by type of economic activity in 2010–2017]*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm [in Ukrainian].
8. State Statistics Service of Ukraine. (2016). *Promyslovist Ukrainy u 2011–2015 rokakh: statystychnyi zbirnyk [Industry of Ukraine in 2011–2015: statistical compilation]*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm [in Ukrainian].
9. State Statistics Service of Ukraine. (2017). *Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Scientific and innovative activity in Ukraine]*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf [in Ukrainian].
10. UNCTAD *Global Investment Trends Monitor*. (2018). Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d1_en.pdf
11. *Ukraina y do toho chasu ne duzhe populiarna sered merezhevykh zavodiv – skladalnykiv elektroniky [Ukraine is still not very popular among the electronics assemblies]*. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <http://zerkalo.mk.ua/novini/top-10-samyx-privlekatelyx-otraslej-ukrainskoj-ekonomiki-dlya-investicij.html> [in Ukrainian].
12. *Manufacturing Risk Index 2018*. (2018). Retrieved from https://www.ahk-balt.org/fileadmin/AHK_Baltikum/user_upload/Manufacturing_Index_2018_final.pdf
13. Voychak, M., & Panchenko, Ye. (2015). Formation and development of high technology export corporate potential. *The International Economic Policy*, 1, 27–53.
14. *Investytsii u pobudovi yedynoi tsyfrovoy infrastruktury dlia vsiiei Yevropy otsiniuiutsia u blzko 60 mlrd yevro [Investment in building a single digital infrastructure across Europe is estimated at around € 60 billion]*. (2018, January 30). Retrieved from <https://www.rbc.ua/ukr/news/investitsii-razvitie-edinoy-tsifrovoy-infrastruktury-1517305421.html> [in Ukrainian].
15. *Global Innovation Index 2019*. Retrieved from <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>.

16. *Uriadovyi komitet pid holovuvanniam Stepana Kubiva skhvalyv Stratehiiu rozvytku vysokotekhnologichnykh industrii dlia Ukrainy do 2025 roku [A Government Committee chaired by Stepan Kubiv approved the Strategy for the Development of High-Tech Industries for Ukraine by 2025]*. (2017, April 06). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a8590ddc-7f44-49ed-85874127ca3655bd&title=UriadoviiKomitetPidGolovuvanniamStepanaKubivaSkhvalivStrategiiuRozvitkuVisokotekhnologichnykhIndustriiDliaUkrainiDo2025-Roku> [in Ukrainian].
17. *Promyslova vlasnist u tsyfrakh [Industrial property in numbers]*. (2018). Retrieved from http://www.uipv.org/i_upload/file/promvlasnist-Q1-2018.pdf [in Ukrainian].
18. *Rozvytok ukrainskoi IT-industrii. Analitychnyi zvit [Development of the Ukrainian IT industry. Analytical report]*. (2018, October 31). Retrieved from <https://www.slideshare.net/tsnua/ss-121306731> [in Ukrainian].
19. *Stratehiia rozvytku «Industriia 4.0» [Industry 4.0 Development Strategy]*. (2019, January 02). Retrieved from <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/01/02/ukrainska-strategiya-industrii-4-0-7-napriankiv-rozvitku/> [in Ukrainian].
20. World Economic Forum. *Digital Transformation Initiative (DTI)*. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <http://reports.weforum.org/digital-transformation>
21. *Vyklyky i ryzyky. Bezpekovi ohliad TsDAKR № 4 (91) [Challenges and risks. CSDC Security Review No. 4 (91)]*. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <https://cacds.org.ua/?p=3608> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 09.09.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 18.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

Л. И. ФЕДУЛОВА

доктор экономических наук, профессор, заведующая Центром исследований экономической политики Института экспертно-аналитических и научных исследований Национальной академии государственного управления при Президенте Украины, Украина, г. Киев

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье проанализированы состояние и проблемы развития сектора высокотехнологического производства промышленности Украины, определено влияние факторов, обуславливающих этот процесс. Обоснованы перспективы осуществления цифровой модернизации высокотехнологических производств как стратегического направления социально-экономического развития государства и ключевого драйвера повышения конкурентоспособности национальной экономики. Разработаны пред-

ложения относительно модернизации механизмов государственного управления промышленностью.

Ключевые слова: высокотехнологическое производство, промышленность, новые технологии, инновационность, цифровизация.

L. I. FEDULOVA

Dr. Sc. (Economics), Professor, Head of the Centre for Economic Policy Researches, Institute of Expert-analytical and Scientific Researches, National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Ukraine, Kyiv

DEVELOPMENT OF THE HIGH-TECH INDUSTRY SECTOR AS A STRATEGIC DIRECTION OF STRENGTHENING SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Problem setting. The emergence of new technologies and mobile automated high-tech industries leads to radical changes in the economic systems of developed countries and has a significant impact on the formation and implementation of human capital. The use of these technologies in industry opens up new opportunities for economic growth, social integration, environmental and technological safety. In this context, the research issues of the development of high-tech production in the implementation of modernization reforms and integration processes in Ukraine are especially relevant.

Recent research and publications analysis. Ukraine should embark on a path of revival, namely the introduction of new technologies and the intellectualization of the economy. This is constantly reflected in state-level strategic documents and will ensure economic growth and competitiveness and increase the well-being, and quality of life of the population. This topic is constantly in the center of attention of domestic scientists. However, in the context of recent events caused by the change of government in the country, and therefore by the uncertainty of both the priorities of industrial production and the fate of industry in general, this strategically important topic again needs scientific clarification and substantiation of current trends.

Paper objective. The purpose of this article is to analyze condition and problems of sector development of the high-tech production of Ukraine's industry and to determine the influence of factors that stipulate the peculiarities and nature of these processes, and to develop and substantiate promising proposals for the realization of digital modernization of high-tech industries as a strategic direction of socio-economic development of the state and key factor of increasing the competitiveness of the national economy.

Paper main body. The status of states in the world economic system is largely determined by the ability to produce high-tech products based on the introduction of the latest research and development results. Industry plays a key role in the creation and dissemination of the latest technologies. Practice shows that industrial policy issues in

economically successful states are directly related to innovative issues, so it is not possible to separate innovation and industrial policy at all.

The analysis showed that the Ukrainian economy has long been focused on the production of traditional industrial products with low gross value added, which is sold in unpromising markets. Mechanisms of state regulation of the economy do not stimulate creation and development of high-tech industries in the country. The dynamics of the share of the volume of industrial products sold by types of activities related to the high-tech sector of industry in Ukraine is almost unchanged and is characterized by extremely low rates. An essential factor holding back the process of high-tech production in Ukraine is the low level of funding for research and development.

There are a lot of reasons that hinder the realization of the role of technological factor of increasing the competitiveness of the Ukrainian industry. Among them are: the lack of demand for innovation, because economic policy does not generate the active interest of the vast majority of business entities in the results of scientific development or they are unable to make effective use of innovative development; lack of development institutes that ensure the functioning of the innovation-type economy in all its components; a small number of highly skilled specialists capable of working in high-tech industries and others.

It is projected that Ukraine can be at least a regional leader in the field of complex and high-tech engineering services, in particular: programming in the field of industrial high-tech / creation of new software products, including new technologies 4.0; designing (electrical, mechanical, electronic, technological, construction, etc.); industrial automation and integrated engineering (including commissioning of industrial facilities); development and production of complex, low-volume or unique products. Industry 4.0 for the domestic market can be a catalyst for the growth of the industry, and the military-industrial complex.

Conclusions of the research. Studies have shown that Ukraine has the potential for accelerated development of the high-tech industry sector, which will not only strengthen the country's position in the global market for high-tech products, but also ensure the competitiveness of traditional sectors of the national economy based on their innovative development and introduction of advanced technologies.

The government is encouraged to complement the digital transformation agenda by implementing an effective, high-tech, sector-specific, economic development strategy to enable the state to become one of the leaders of modern industrial production and prepare for the technological breakthrough. This requires the development of a mechanism for the active involvement of all stakeholders in the transition to digital transformation of the industry and the ongoing coordination of this process at national, regional and sectoral levels. Further research will be directed to develop such a mechanism.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes condition and problems of sector development of the high-tech production of Ukraine's industry and determines the influence of factors that stipulate this process. Prospects for digital modernization of high-tech industries as

a strategic direction of socio-economic development of the country and a key driver of enhancing the competitiveness of the national economy are substantiated. Proposals for modernization of mechanisms of state management of industry have been elaborated.

Key words: high-tech production, industry, new technologies, innovation, digitalization.

Article details:

Received: 09 September 2019

Revised: 18 September 2019

Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Федулова Л. І. Розвиток високотехнологічного сектору промисловості як стратегічний напрям посилення соціально-економічного розвитку України. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 41–61. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-41.

Suggested Citation: Fedulova, L. I. (2019). Rozvytok vysokotekhnolohichnoho sektora promyslovosti yak stratehichnyi napriam posylennia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Development of high-tech industry sector as a strategic direction of strengthening of socio-economic development of Ukraine]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 41–61. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-41.

УДК 334.7:005.21

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-62

Г. І. БАЗЕЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економіки
Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова,
Україна, м. Харків
e-mail: bazana1721@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5034-8959>



ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО КОНСАЛТИНГУ В ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ¹

У статті висвітлюються проблеми надання консалтингових послуг у світі та в Україні. Досліджено динаміку обсягу професійних і консалтингових послуг у зовнішній торгівлі України та структуру ринку консалтингу в Європі. Визначено, що європейські компанії надають перевагу операційному та фінансовому консалтингу. Однак доцільніше не розподіляти консалтингові послуги, які надаються підприємствам, за сферами (напрямами) їх діяльності, а використовувати економічний консалтинг. Саме цей вид консалтингу поєднує в собі оцінку всіх складових потенціалу підприємства одночасно, що надає можливість отримати перемогу в конкурентній боротьбі з максимальною вірогідністю.

Ключові слова: консалтинг, ринок консалтингових послуг, економічний консалтинг, потенціал, управлінські рішення.

JEL Classification: L89, L21, M19, M21, K20.

Постановка проблеми. Ринок консалтингових послуг розвивається дуже швидко в усьому світі. Країни з розвинутою економікою (особливо Японія та Сінгапур) приділяють консалтингу не тільки час, але й значні кошти. Саме консалтингові послуги надають можливість підприємствам визначити напрями подальшого розвитку та обґрунтовують необхідність використання інно-

¹ © Базецька Г. І., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

ваційних технологій. Консалтинг є сегментом ділової інфраструктури, тому його недостатнє використання українськими суб'єктами господарювання викликає подив.

Для багатьох підприємств існує великий ризик виходу з ринку в результаті дій великих компаній, які функціонують у найбільш традиційних, перенасичених та кооперованих секторах економіки. Ексклюзивного шляху подолання цих проблем найчастіше не існує, але саме послуги консалтингових агенцій забезпечать знаходження необхідної ніші для малих та середніх підприємств, частка яких в Україні є дуже великою. Консалтинг дозволяє вдосконалити такі складові економічної системи підприємства, як маркетинг і комунікація, кваліфікація персоналу, новітні технології та багато інших. Але найчастіше консалтинг, як галузь знань, класифікують на дві великі групи: управлінський консалтинг (адміністрування, економіка та фінанси), який становить важливу частину ринку, та інженерний (технічний) консалтинг, який починається від досліджень технічної доцільності до проектування процесів збереження й обслуговування тощо, що становить менший відсоток попиту. Однак такий розподіл у консалтингу не є доцільним, незважаючи на необхідність виконання консультаційних послуг фахівцями в тій чи іншій сфері. Саме тому виникає необхідність застосування економічного консалтингу, який має поєднувати в собі технічні, фінансові, управлінські та всі інші сторони діяльності підприємства.

Економічний консалтинг – це система надання інформації щодо ефективного організаційного розвитку. Однією з найважливіших ролей у бізнес-консалтингу є процес консультацій щодо майбутніх напрямів розвитку на основі результатів економічного аналізу. Завдяки економічному аналізу можливе дослідження майже кожного аспекту діяльності компанії – від виробництва до працівника та надання можливості виявлення слабких сторін у фінансово-економічних показниках організації та її перспектив.

Як правило, консалтингу потребують усі учасники ринку, незалежно від сфери їх діяльності, оскільки бізнес-консультація дає кваліфіковані відповіді на питання, які є очевидними для консультантів, а не для фахівців, які працюють на підприємстві та є внутрішніми консультантами, тому що їх коло інтересів є дуже вузьким. Консалтингові компанії надають рекомендації щодо доцільнішого використання фінансових ресурсів компанії, її капіталу, здатні ефективно здійснювати управління персоналом та рівнем конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Крім того, проведення економічного аналізу, який стосується всіх аспектів діяльності підприємства, забезпечує всі умови для перемоги у конкурентній боротьбі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження структури та функціонування ринку консалтингу займається велика кількість фахівців. Економісти досліджують новітні тенденції розвитку ринку консалтингових послуг [1], проводять аналіз ринку консалтингових послуг за кордоном [2], аналізують світовий досвід управлінського консультування [3; 4], а також досвід становлення ринку консалтингових послуг у країнах, що розвиваються [5]. Досліджуються і певні структурні елементи консалтингу. Так, Л. С. Шевченко [6] вивчає проблеми стратегічного консалтингу та його розвиток в Україні. Інноваційний консалтинг і перспективи його застосування розглядає О. М. Левковець [7]. Науковий інтерес становить робота О. С. Марченко [8] з аналізу консалтингу як складової нематеріальної економіки. Це особливо актуально в сучасному світі, тому що саме нематеріальна економіка є індикатором розвитку країн. Однак ринок консалтингових послуг стикається з великою кількістю проблем, у результаті чого його активне використання суб'єктами господарювання стає неможливим. Проблемами корупційної ренти та неринковими методами конкуренції, які стримують розвиток бізнес-консалтингу в Україні, займається К. Г. Губін [9].

Також слід зазначити, що консалтинг є структурною складовою ринку послуг будь-якої країни. Тому особливу увагу для виявлення певних тенденцій необхідно приділяти працям та аналітичним оглядам, які досліджують динаміку ринку послуг узагалі та ринку консультаційних послуг, зокрема. Скажімо, динаміку обсягу ринку послуг в Україні та за кордоном досліджує Т. М. Камінська [10], а огляди ринку консалтингових послуг світу та Європи надані в аналітичних оглядах [11–17].

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження можливості застосування економічного консалтингу в процесі прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання та його переваг порівняно з існуючими видами консалтингу.

Виклад основного матеріалу. Консалтинг є складною системою, результатом функціонування якої є розробка певних управлінських рішень, реалізація яких, у свою чергу, має сприяти підвищенню ефективності економічної діяльності підприємства. Останнім часом консалтингові послуги набувають дедалі більшої популярності, про що свідчить динаміка їх експорту й імпорту. За даними Державної служби статистики [18], у 2016–2018 рр. обсяг експортованих та імпортованих консалтингових послуг змінився таким чином (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

**Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі професійними
і консалтинговими послугами**

Послуги	2016	2017	2018
Експорт, млн дол. США			
Професійні та консалтингові послуги	359,0	367,5	463,9
Усього послуги	9830,3	10446,6	11854,8
Імпорт, млн дол. США			
Професійні та консалтингові послуги	357,9	372,4	488,2
Усього послуги	5327,0	5359,2	5806,2
Зовнішньоторговельне сальдо, млн дол. США			
Професійні та консалтингові послуги	1,1	-4,9	-24,3
Усього послуги	4503,3	5087,4	6048,6

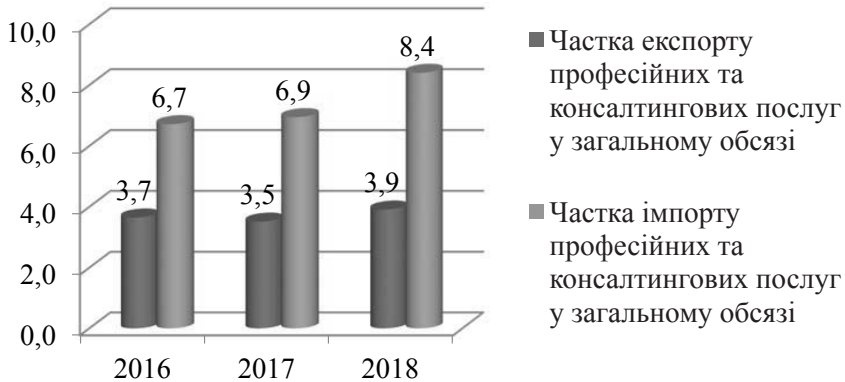


Рис. 1. Частка експорту/імпорту професійних та консалтингових послуг у загальному обсязі

Наведені дані свідчать про те, що вітчизняні споживачі консалтингових послуг більшою мірою використовують послуги закордонних фахівців, ніж вдаються до допомоги вітчизняних консультантів. Причому обсяг імпорту таких послуг перевищує обсяг експорту практично у два рази.

Незважаючи на це, ринок консалтингових послуг в Україні розвивається досить ефективно. Найбільш поширеними видами консалтингу в нашій країні є [19]:

- управлінський консалтинг (включає в себе вирішення питань щодо реорганізації, оптимізації організаційної структури, інноваційний консалтинг і стратегічне планування);

- аутсорсинг;

- управління корпоративними фінансами й управлінський облік;

- інвестиційний консалтинг (оптимізація використання інвестиційного потенціалу);
- аудит;
- інформаційно-технологічний консалтинг.

Також можна зустріти таку класифікацію консалтингових послуг [20]:

- стратегічний консалтинг;
- операційний і управлінський консалтинг;
- HR-консалтинг, тренінг і навчання;
- IT-консалтинг.

Причому останній набирає зараз особливої популярності у зв'язку з наданням можливості вирішувати управлінські проблеми шляхом застосування інформаційних технологій, що дозволяють проводити аналіз великого обсягу даних.

Однак ці види консалтингу не можуть повною мірою надавати системні консультації, спираючись на одну або кілька сфер розвитку підприємства.

Закордонний досвід показує, що найбільш затребуваним є операційний консалтинг, який займає близько 30% ринку консалтингових послуг. Потім, у порядку зменшення частки на ринку, слідує фінансовий, технологічний і HR-консалтинг. Найменшу частку на ринку має стратегічний консалтинг. Європейський ринок консалтингових послуг (за сегментами) має таку структуру (рис. 2) [21].



Рис. 2. Частка сегментів на ринку консалтингу Європи

Необхідно зазначити, що країни, які мають більш високий рівень розвитку, вважають за краще отримати в результаті використання консалтингових послуг рекомендації щодо інноваційного розвитку, тобто їх стратегія більше спрямована в майбутнє, в той час як країни Центральної та Східної Європи орієнтовані на утримання наявних позицій на ринку. Крім того, більшість країн, що розвиваються, мають ряд умов, наявність яких не дозволяє ринку консалтингових послуг розвиватися з необхідною швидкістю. Так, дослідження, проведені ТОВ «Група Фінансових Рішень» [22], показали, що негативними чинниками, які впливають на розвиток ринку консалтингових послуг в Україні, є такі:

- 1) брак інформації, яка здатна об'єктивно відобразити тенденції на ринку або в галузі;
- 2) недостатнє розуміння сутності консалтингу і необхідності його використання;
- 3) низький рівень професіоналізму консультантів, у результаті чого виникає недовіра до консалтингу в цілому;
- 4) відсутність на консультаційному ринку професійних об'єднань, а також їх низька активність;
- 5) недостатній рівень використання консультаційними компаніями України міжнародного досвіду;
- 6) нерозуміння з боку керівництва підприємств необхідності залучення фахівців у сфері консалтингу;
- 7) нерозвиненість ринку консалтингових послуг, що призводить до низького рівня їх використання.

Незважаючи на те, що найбільш затребуваними в країнах Європи є операційний і фінансовий консалтинг, доцільно було б надавати саме комплексні послуги, тому що підприємство є цілісною системою, ефективне функціонування якої можливе тільки за умови одночасного управління всіма елементами даної системи: виробництвом, фінансами, персоналом і т. д. Саме тому особливу популярність останнім часом набирає економічний консалтинг або консалтинг у сфері економічної діагностики.

Економічний консалтинг – комплекс консультаційних послуг, спрямованих на розробку управлінських рішень у сфері підвищення ефективності функціонування економічної системи підприємства, що включає всі напрями діяльності суб'єкта господарювання.

Економічний консалтинг у такому випадку являтиме собою систему, складовими якої будуть:

- виробництво (технології);
- фінанси;
- персонал;
- інновації;
- маркетинг;
- ділова репутація;
- юридичне забезпечення;
- соціальна відповідальність.

Саме економічний консалтинг дозволяє розглядати одночасно всі сфери діяльності підприємства: операційну, фінансову та інвестиційну. А також розробляти індивідуальні рекомендації щодо подальшого ефективного розвитку конкретного суб'єкта господарювання з урахуванням специфіки його діяльності та потенціалу.

Найбільш поширеними методами консалтингу в сфері економічної діагностики є експертний, процесний, навчальний і комбінаторний. Однак для більшості підприємств найбільш прийнятним, на наш погляд, є саме експертний метод. Річ у тім, що професійний консультант у комплексі вивчає проблеми підприємств тієї чи іншої галузі. Він уже знайомий з технологічними проблемами, з якими стикаються підприємства тієї чи іншої сфери, вивчає досвід функціонування подібних підприємств за кордоном, стежить за інноваційними технологіями, які впроваджуються в цій галузі у світі і т. ін. Крім того, він розуміє доцільність використання власного або позикового капіталу, розглядає можливість залучення інвестицій або використання позикових коштів в іншій формі, оцінює ефективність використання лізингу і франшизи. Також професійний консультант вивчає досвід роботи з персоналом у галузі, яка аналізується, і може дати рекомендації щодо активізації його діяльності. Нарешті, він знайомий із прогресивними методами просування товарів саме цієї галузі і розуміє, яким саме чином підприємство може поліпшити свою ділову репутацію в результаті такого просування. Саме тому використання експертного методу в економічному консалтингу є найбільш доцільним.

Алгоритм проведення економічного консалтингу можна подати в такому вигляді (рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм проведення економічного консалтингу

Реалізація такого алгоритму дозволяє не тільки комплексно підійти до проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства і виявити наявні проблеми, а й розробити управлінські рішення з урахуванням усіх аспектів економічної діяльності підприємства. Надалі це дозволить підвищити ділову репутацію підприємства, а також дасть можливість суб'єкту господарювання підвищити свій рівень соціальної відповідальності, оскільки він буде мати у своєму розпорядженні необхідні для цього ресурси.

У більшості суб'єктів господарювання, що використовують консалтингові послуги, виникає ряд проблем при виборі консалтингової фірми. Тому ке-

рівництво підприємства повинно чітко визначити для себе, який саме результат воно хоче отримати в результаті використання послуг консалтингових агенцій.

У цьому випадку велику роль відіграє масштаб діяльності підприємства, тому що для підприємств, що функціонують в одній галузі, але мають різні масштаби діяльності, результат консалтингу буде відрізнятися. У більшості випадків можна отримати такі результати консалтингу для підприємств різних масштабів (рис. 4).

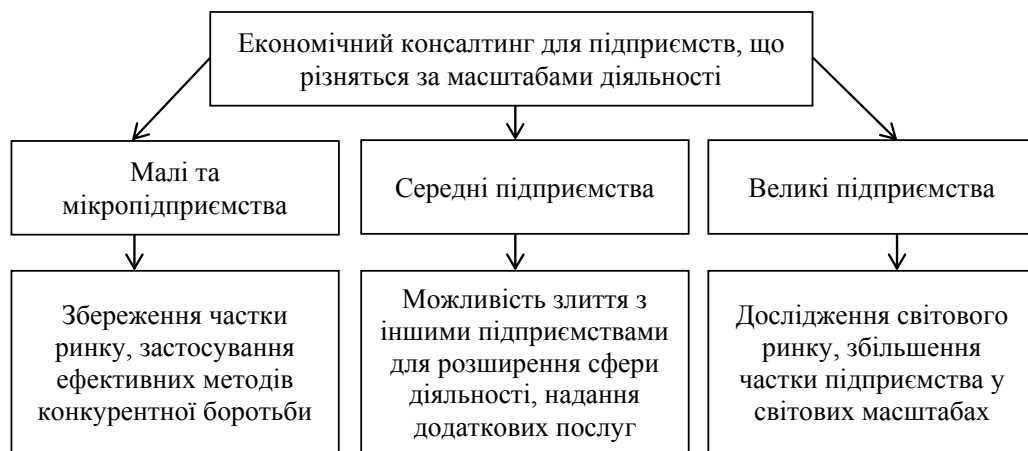


Рис. 4. Результати економічного консалтингу за масштабами діяльності підприємств

Слід зазначити, що для середніх та великих підприємств необхідно застосовувати таку послідовність проведення економічного консалтингу:

1. Теоретичний та практичний документальний огляд із метою встановлення аспектів діяльності галузі або ринку.
2. Визначення необхідності встановлення стратегічного діагнозу на основі вивчення обмежень у діяльності та потенціалу основних підприємств галузі або ринку, враховуючи конкурентні переваги регіону або країни.
3. Розробка пропозицій щодо розширення бази даних щодо діяльності галузі або ринку на основі міжнародних та національних знань, пов'язаних із економічною системою підприємств, що функціонують у даній сфері.
4. Проведення діагностики підприємств, які становлять серцевину галузі або ринку за такими етапами:

1) збір попередніх даних із метою встановлення основ щодо інформації про діяльність галузі або ринку:

- характеристика галузі або ринку;
- вибір ядра для діагностики;
- вивчення найбільш активних суб'єктів господарювання, пов'язаних з ядром діагностики, за допомогою побудови матриці їх позицій, ієрархізації цілей для кожного суб'єкта, оцінки сильних сторін, визначення зближень і розбіжностей між суб'єктами;

2) аналіз галузі або ринку та вибір підприємств, що становлять серцевину:

- характеристика галузі або ринку;
- репрезентативна вибірка підприємств для діагностики;

3) формування бази початкової інформації для діагностики обраних підприємств:

- характеристика даних підприємств;
- класифікація підприємств, що діагностуються;

4) стратегічна діагностика обраних підприємств:

- внутрішня діагностика;
- зовнішня діагностика.

Таким чином, проведення економічного консалтингу буде більш ефективним та допоможе підприємствам визначити найдоцільніші напрями подальшого функціонування та розвитку.

Висновки. Консалтинг набуває дедалі більшої популярності у світі. Однак існуючі види консалтингу, які застосовуються провідними країнами світу та країнами, що розвиваються, не мають можливості в повному обсязі задовольнити потреби бізнесу. Використання операційного та фінансового консалтингу (найпоширеніших видів консалтингових послуг) є недостатньо ефективним. Тому в роботі запропоновано використання економічного консалтингу. Економічний консалтинг поєднує в собі всі складові консалтингових послуг, тобто є комплексним. Саме завдяки проведенню економічної діагностики в рамках надання послуг економічного консалтингу можливо визначення проблем у використанні виробничого, фінансового, інвестиційного, інноваційного та людського потенціалу одночасно. Представлений алгоритм проведення економічного консалтингу дозволяє комплексно оцінити діяльність підприємства, не розділяючи її на окремі сфери та напрями. Тому результати саме цього виду консалтингу сприятимуть підвищенню ефективності функціонування економічної системи будь-якого підприємства незалежно від його розміру та виду діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Жуков В. А. Современные тенденции рынка консалтинговых услуг. *Вестник университета*. 2017. № 11. С. 91–99. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-rynka-konsaltingovyh-uslug> (дата звернення: 06.09.2019).
2. Трофимова О. К. Анализ рынка консалтинговых услуг за рубежом. Введение в управленческий консалтинг. URL: <https://www.cfin.ru/consulting/mkintro-10.shtml> (дата звернення: 06.09.2019).
3. Сенько В. Мировой рынок управленческого консультирования. URL: <https://www.cfin.ru/consulting/senko.shtml> (дата звернення: 06.09.2019).
4. Юрова Н. В., Чалевич Д. И. Тенденции развития международного рынка консалтинговых услуг. *Беларусь и мировые экономические процессы*: сб. науч. ст. 2015. Вып. 12. С. 109–118. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/148917/1/109-118.pdf> (дата звернення: 06.09.2019).
5. Бричеева Н. Н. Становление и развитие рынка консалтинговых услуг в России. *Экономические исследования и разработки*. URL: <http://edrf.ru/article/14-06-17> (дата звернення: 06.09.2019).
6. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 48–66. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-37-2-48.
7. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 81–98.
8. Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1 (20). С. 65–75.
9. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 124–135.
10. Камінська Т. М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 27–41.
11. Adroit Market Research «Management Consulting Services Market to Hit \$343.52 Billion by 2025». URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/04/15/1803716/0/en/Management-Consulting-Services-Market-to-Hit-343-52-Billion-by-2025-Adroit-Market-Research.html> (дата звернення: 06.09.2019).
12. Adroit Market Research «The Global Management Consulting Services Market Growing At A CAGR Of 3.3%». URL: <https://www.adroitmarketresearch.com/press-release/management-consulting-services-market> (дата звернення: 06.09.2019).
13. Global Management Consulting Services Market 2019, by Function, Trends, Consultants, International Statistics, Demand Analysis and Business Opportunities till 2025. URL: <https://www.reuters.com/brandfeatures/venture-capital/article?id=91709> (дата звернення: 06.09.2019).
14. Business Management Consulting Service Market by Type, Application, Element, & by Region – Trends and Forecast to 2025. URL: <https://www.theinnovativereport.com/2019/09/05/business-management-consulting-service-market-by-type-application-element-by-region-trends-and-forecast-to-2025/> (дата звернення: 06.09.2019).
15. Marketing for Consultants Study (2019). URL: <https://www.consultingsuccess.com/marketing-for-consultants-study> (дата звернення: 06.09.2019).

16. European Federation of Management Consultancies Associations «Survey of the European Management Consultancy 2017–2018». URL: <http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco.Survey%202017–2018.pdf> (дата звернення: 06.09.2019).
17. Europe management consulting services market – Growth, Trends, and Forecast (2019–2024). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-management-consulting-services-market> (дата звернення 06.09.2019).
18. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 06.09.2019).
19. Обзор рынка консалтинговых услуг Украины. URL: <http://www.mayger.ua/ru/analitika/obzor-rynka-konsaltingovykh-uslug-ukrainy/> (дата звернення: 06.09.2019).
20. Тучик Т. Консалтинг по-українськи. *Фінансовий директор*. 2008. № 3. URL: <https://www.ek-ua.com/artikel-consulting-2.htm> (дата звернення: 06.09.2019).
21. Consulting Industry. Consultancy.uk. URL: <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/europe> (дата звернення: 06.09.2019).
22. Цымбал Л. Чем живет и чего ожидать от украинского рынка консалтинга в недалекой перспективе? Данные проведенного исследования и комментарий CEO «Группы Финансовых Решений». URL: <http://fsg.ua/vosstanovlenie-rynka-konsaltinga-v-ukraine/> (дата звернення: 06.09.2019).

REFERENCES

1. Zhukov, V. A. (2017). Sovremennye tendencii rynka konsaltingovykh uslug [Current trends in the consulting services market]. *Vestnik universiteta – University Bulletin*, 11, 91–99. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-tendentsii-razvitiya-rynka-konsaltingovykh-uslug> [in Russian].
2. Trofimova, O. K. (2001). *Analiz rynka konsaltingovykh uslug za rubezhom. Vvedenie v upravlencheskij konsalting* [Analysis of the consulting services market abroad. Introduction to Management Consulting]. Retrieved from <https://www.cfin.ru/consulting/mkintro-10.shtml> [in Russian].
3. Senko, V. (1999). *Mirovoy rynek upravlencheskogo konsultirovaniya* [Global Management Consulting Market]. Retrieved from <https://www.cfin.ru/consulting/senko.shtml> [in Russian].
4. Yurova, N. V., & Chalevich, D. I. (2015). Tendentsii razvitiya mezhdunarodnogo rynka konsaltingovykh uslug [Development Trends in the International Consulting Services Market]. *Belarus i mirovyie ekonomicheskie protsessyi – Belarus and world economic processes*, 12, 109–118. Retrieved from <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/148917/1/109–118.pdf> [in Russian].
5. Bricheeva, N. N. (2017). Stanovleniye i razvitiye rynka konsaltingovykh uslug v Rossii [Formation and development of the consulting services market in Russia]. *Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki – Economic research and development*. Retrieved from <http://edrf.ru/article/14-06-17> [in Russian].
6. Shevchenko, L. S. (2019). Stratehichnyi konsaltnynh: teoriia, praktyka, biznes-industriia [Strategic consulting: theory, practice, business industry]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2 (37), 48–66. DOI: <http://dx.doi.org/10.31359/2411-5584-2019-37-2-48> [in Ukrainian].

7. Levkovets, O. M. (2018). Innovatsiyni konsal'tynh yak tekhnolohiia upravlinnia rozvytkom biznes-orhanizatsii [Innovative consulting as a technology for managing the development of a business organization]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4 (35), 81–98 [in Ukrainian].
8. Marchenko, O. S. (2015). Konsal'tynh yak skladova nematerialnoi ekonomiky [Consulting as a component of the intangible economy]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (20), 65–75 [in Ukrainian].
9. Gubin, K. G. (2018). Rozvytok biznes-konsal'tynhu v Ukraini: problema koruptsiinoy renty ta yii rozviazannia [Development of business consulting in Ukraine: the problem of corruption rent and its solution]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 4 (35), 124–135 [in Ukrainian].
10. Kaminska, T. M. (2019). Mistse Ukrainy u mizhnarodnii torhivli posluhamy [Ukraine's place in international trade in services]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and Law*, 1 (36), 27–41 [in Ukrainian].
11. Adroit Market Research «Management Consulting Services Market to Hit \$343.52 Billion by 2025». (2019, April 25). Retrieved from <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/04/15/1803716/0/en/Management-Consulting-Services-Market-to-Hit-343-52-Billion-by-2025-Adroit-Market-Research.html>.
12. Adroit Market Research « The Global Management Consulting Services Market Growing At A CAGR Of 3.3 %». (2019, March 12). Retrieved from <https://www.adroitmarketresearch.com/press-release/management-consulting-services-market>
13. Global Management Consulting Services Market 2019, by Function, Trends, Consultants, International Statistics, Demand Analysis and Business Opportunities till 2025. (2019, March 19). Retrieved from <https://www.reuters.com/brandfeatures/venture-capital/article?id=91709>.
14. Business Management Consulting Service Market by Type, Application, Element, & by Region – Trends and Forecast to 2025. (2019, September 5). Retrieved from <https://www.theinnovativereport.com/2019/09/05/business-management-consulting-service-market-by-type-application-element-by-region-trends-and-forecast-to-2025/>
15. Marketing for Consultants Study. (2019). Retrieved from <https://www.consultingsuccess.com/marketing-for-consultants-study>.
16. European Federation of Management Consultancies Associations «Survey of the European Management Consultancy 2017–2018». (2018, December). Retrieved from <http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco.Survey%202017–2018.pdf>
17. Europe management consulting services market – Growth, Trends, and Forecast (2019-2024). (2018). Retrieved from <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-management-consulting-services-market>.
18. State Statistics Service of Ukraine. (2019). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
19. Obzor rynka konsal'tingovykh uslug Ukrainy. (n.d.). [Review of the consulting services market of Ukraine]. Retrieved September 06, 2019, from <http://www.mayger.ua/ru/analitika/obzor-rynka-konsal'tingovykh-uslug-ukrainy/> [in Russian].
20. Tuchik, T. (2008). Konsal'ting po-ukrainski [Consulting in Ukrainian]. *Finansovyyi director – Finance director*, 3. Retrieved from <https://www.ek-ua.com/artikel-consulting-2.htm> [in Russian].
21. Consulting Industry. Consultancy.uk. (n.d.). Retrieved September 06, 2019, from <https://www.consultancy.uk/consulting-industry/europe>.

22. Tsyimbal, L. (2017, August 2). *Chem zhivet i chego ozhidat ot ukrainskogo rynku konsaltinga v nedalekoy perspektive? Dannya provedennogo issledovaniya i kommentariy SEO «Gruppy Finansovykh Resheniy»* [What does he live and what to expect from the Ukrainian consulting market in the near future? The data of the study and the comment of the CEO of the «Group of Financial Solutions»]. Retrieved from <http://fsg.ua/vosstanovlenie-rynka-konsaltinga-v-ukraine/> [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 09.09.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 18.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

А. И. БАЗЕЦКАЯ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Украина, г. Харьков

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются проблемы предоставления консалтинговых услуг в мире и в Украине. Рассмотрена динамика объемов профессиональных и консалтинговых услуг во внешней торговле Украины и структура рынка консалтинга в Европе. Выявлено, что европейские компании отдают предпочтение операционному и финансовому консалтингу. Несмотря на это, наиболее целесообразно не разделять консалтинговые услуги, предоставляемые предприятиям, по сферам (направлениям) их деятельности, а использовать экономический консалтинг. Именно этот вид консалтинга объединяет в себе оценку всех составляющих потенциала предприятия одновременно, что предоставляет возможность победить в конкурентной борьбе с наибольшей вероятностью.

Ключевые слова: консалтинг, рынок консалтинговых услуг, экономический консалтинг, потенциал, управленческие решения.

H. I. BAZETSKA

PhD in Economics, Associate Professor, Associate professor of the Department of Economics, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine, Kharkiv

USE OF ECONOMIC CONSULTING IN THE PROCESS OF DEVELOPING MANAGEMENT DECISIONS AT THE ENTERPRISE

Problem setting. Currently, most companies in developed and developing countries use consulting to determine the most promising directions of their development. The most

popular are operational and financial consulting. However, they are highly specialized. Therefore, economic consulting which will be an economic diagnosis of all aspects of the enterprise: production, finance, personnel, innovation, etc., should be of particular relevance at present.

Recent research and publication analysis. Modern market consulting services research are carried out worldwide. The trends of this market in Ukraine and abroad are being studied, its structure is being determined (V. A. Zhukov, O. K. Trofimova, V. Senko, N. V. Yurova, D. I. Chalevich, T. M. Kaminska). Differences in the use of certain types of consulting in developed and developing countries (N. N. Bricheeva) are revealed. The structural elements of consulting are considered in different studies (L. S. Shevchenko, O. S. Marchenko, O. M. Levkovets). Problems that hinder the development of the consulting market in Ukraine are considered in the study by K. G. Gubin. A great number of studies is presented in the form of surveys and analysis of the consulting services market in Europe and in the world (Adroit Market Research, Global Management Consulting Services Market 2019, Business Management Consulting Service Market by Type, Application, Element, & by Region, Marketing for Consultants Study (2019), European Federation of Management Consultancies Associations, Europe management consulting services market).

Paper objective. The purpose of the article is to investigate the feasibility of using economic consulting in the process of management decision-making by economic entities and its advantages over existing types of consulting.

Paper main body. The paper studies the dynamics of foreign trade in professional and consulting services. It was revealed that in Ukraine the export surplus for this category is negative, which indicates the greater popularity of foreign consulting agencies.

Studies of the structure of the consulting services market have shown that currently the most common types of consulting are management consulting, outsourcing, corporate finance management and management accounting, investment consulting, audit and information technology consulting. On the other hand, one can distinguish strategic, operational, management consulting, HR consulting and IT consulting.

The analysis carried out by the Consultancy.uk group showed that in Europe the most popular are operational consulting (about 30% of the consulting services market) and financial consulting (about 25% of the consulting services market). Moreover, the use of consulting services in developed countries involves determining the possibility of innovative development, and in developing countries – maintaining market share.

The negative factors that affect the development of the consulting services market in Ukraine are the following:

- 1) the lack of information that is able to objectively reflect trends in the market or industry;
- 2) the lack of understanding of the nature of consulting and the need for its use;
- 3) a low level of professionalism of consultants, and as a result there is a distrust of consulting in general;

- 4) the lack of professional associations in the consulting market, as well as their low activity;
- 5) insufficient use of international experience by consulting companies of Ukraine;
- 6) the lack of understanding by the management of enterprises of the need to attract specialists in the field of consulting;
- 7) underdevelopment of the consulting services market, which leads to a low level of their use.

Thus, the low activity in the use of any type of consulting by enterprises in Ukraine requires the appearance of economic consulting, which will result in a comprehensive assessment of the enterprise and its development prospects in all areas of activity.

Economic consulting should include the following components: production, finance, personnel, innovation, marketing, business reputation, legal support, social responsibility. It is such a combination of various aspects of the enterprise and their diagnostics that will most accurately determine the necessary measures for the development of a business unit. Thus, the work proposed an algorithm for the implementation of economic consulting at the enterprise. In addition, it was revealed that the results of economic consulting will differ for enterprises of various scales of activity. It was also noted that it is for large enterprises that economic consulting should be carried out in four stages:

1. Theoretical and practical documentary review with the aim of establishing aspects of the industry or market.
2. Determining the need for a strategic diagnosis based on the study of limitations in the activities and potential of the main enterprises of the industry or market, taking into account the competitive advantages of the region or country.
3. Development of proposals to expand the database of industry or market activities based on international and national knowledge related to the economic system of enterprises operating in this field.
4. Diagnostic procedure of enterprises that are at the core of an industry or market.

Thus, the application of economic consulting will allow enterprises whose activities vary in scale, but which operate in the same industry (or in the same market), to identify their competitive advantages and develop them.

Conclusions. Studies have shown that the use of consulting allows enterprises to achieve higher positions in the market, apply innovative technologies, improve their product quality and conquer new consumer audiences. However, the most appropriate is the use of economic consulting, since its main method is a comprehensive diagnosis of all aspects and activities of business units.

Short Abstract for an article

Abstract. The article discusses the problems of providing consulting services in the world and in Ukraine. The dynamics of the volumes of professional and consulting services in the foreign trade of Ukraine and the structure of the consulting market in Europe are examined. It was revealed that European companies prefer operational and financial

consulting. Despite this, it is most advisable not to separate the consulting services provided to enterprises by their areas of activity, but to use economic consulting. It is this type of consulting that combines the assessment of all components of the enterprise's potential at the same time, which provides an opportunity to win the competition with the greatest probability.

Key words: consulting, consulting services market, economic consulting, potential, management decisions.

Article details:

Received: 09 September 2019

Revised: 18 September 2019

Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Базецька Г. І. Використання економічного консалтингу в процесі розробки управлінських рішень на підприємстві. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 62–78. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-62.

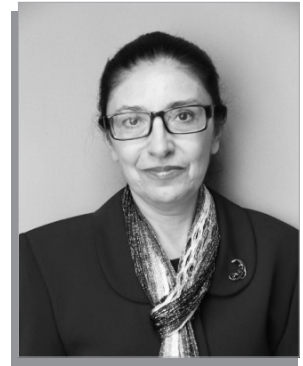
Suggested Citation: Bazetska, H. I. (2019). Vykorystannia ekonomichnoho konsal'tynhu v protsesi rozrobky upravlinskykh rishen na pidpriemstvi [Use of economic consulting in the process of developing management decisions at the enterprise]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 62–78. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-62.

УДК 330.34:316.66“20”

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-79

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків
e-mail: shevchenko_ls@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4567-0310>
ResearcherID: <http://www.researcherid.com/rid/M-5894-2017>



СОЦІАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ У ХХІ СТОЛІТТІ: РОЗДУМИ ПІСЛЯ ДИСКУСІЇ НА ІІІ ХАРКІВСЬКОМУ МІЖНАРОДНОМУ ЮРИДИЧНОМУ ФОРУМІ, 24–28 ВЕРЕСНЯ 2019 р.¹

Завершив роботу ІІІ Харківський міжнародний юридичний форум (24–28 вересня 2019 р.). У статті розглянуто кілька теоретичних питань, які піднімалися під час панельної дискусії «Бізнес і права людини: основні виклики для нових демократій» та потребують свого подальшого дослідження та обґрунтування. Серед них: традиційна корпоративна стратегія та її вплив на трудові відносини; новий соціальний контекст ведення бізнесу та нова корпоративна стратегія; місце людини праці в сучасному корпоративному світі; сучасний вектор розвитку корпоративної стратегії – від корпоративної соціальної відповідальності до соціального підприємництва та інтелектуального волонтерства.

Ключові слова: корпоративна стратегія, корпоративна соціальна відповідальність, соціальне підприємництво, інтелектуальне волонтерство.

JEL Classification: K00, M10, M14.

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

© Шевченко Л. С., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

Постановка проблеми. Завершив свою роботу III Харківський міжнародний юридичний форум. Панельна дискусія 25 вересня 2019 р. мала назву «Бізнес і права людини: основні виклики для нових демократій» і була спрямована на вироблення моделі імплементації визнаних стандартів у сфері бізнесу і прав людини у нових демократіях, які виникли на пострадянському просторі. У дискусії взяли участь представники багатьох країн: Білорусь, Велика Британія, Вірменія, Грузія, Данія, Італія, Казахстан, Киргизстан, Литва, Німеччина, Польща, США, Україна, Чеська Республіка, Швейцарія.

Перед учасниками дискусії стояли важливі завдання: проаналізувати досвід країн, які мають Національні плани дій у сфері бізнесу і прав людини, визначити позитивні й негативні уроки їх реалізації; розглянути стан дотримання бізнесом зобов'язань поважати права людини і проявляти належну обачність на пострадянському просторі, визначити спільні й відмінні проблеми в окремих країнах; звернути увагу на захист прав уразливих індивідів, груп і спільнот, зокрема на захист прав внутрішньо переміщених осіб; визначити стандарти забезпечення поваги бізнесом прав людини в умовах конфлікту і внутрішнього переміщення; створити регіональну мережу сприяння реалізації стандартів кооперативної поваги прав людини на пострадянському просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу корпорацій на трудові відносини, форм відповідальності бізнесу перед найманими працівниками цікавлять суспільство вже тривалий час. У працях представників різних шкіл економічної теорії так чи інакше були сформульовані теоретичні засади «корпоративної соціальної відповідальності» (CSR – corporate social responsibility). Але сам термін уперше в 1953 р. використав американський економіст Говард Боуен (Howard Rothmann Bowen) у своїй книзі «Соціальна відповідальність бізнесмена». Автором було сформульовано поняття ділової етики і соціальної відповідальності керівників підприємств як складової стратегічного планування і прийняття управлінських рішень. Багато експертів вважають, що це фундаментальна праця з питань корпоративної соціальної відповідальності [1].

Набагато пізніше, у 2011 р. гарвардськими вченими-економістами М. Портером (М. Porter) і М. Крамером (М. Kramer) була розроблена концепція створення спільної цінності, яка сприяла нинішньому переосмисленню наукових підходів до розроблення корпоративних стратегій [2].

На сучасному етапі важливими є також аналітичні звіти, доповіді та розробки фахівців глобальних консалтингових компаній, які мають можливість

досліджувати корпоративні відносини в багатьох країнах світу, здійснюючи порівняльний аналіз та пропонуючи нові рішення [3–5].

На мій погляд, побудову системи взаємодії бізнесу й найманих працівників, дотримання бізнесом трудових прав людей слід розпочинати із з'ясування сутності сучасної корпоративної стратегії, місця людини праці в теперішньому корпоративному світі.

Мета статті – проаналізувати соціальний контекст ведення бізнесу та причини переосмислення корпоративної стратегії у XXI ст.

Виклад основного матеріалу. Участь у Форумі змусила шукати відповіді на багато питань. Розглянемо їх послідовно.

1. Що таке традиційна корпоративна стратегія та як вона впливає на трудові відносини? Зазначу, що корпоративні стратегічні рішення є найскладнішими для ухвалення і реалізації. Вони, як правило, стосуються:

– класичних корпорацій – договірних об'єднань, створених на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів бізнес-організацій, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності органам управління корпорації. Часто під корпорацією розуміють господарські товариства акціонерного типу (акціонерні товариства). У західних країнах корпорація – це компанія або група людей, які уповноважені діяти як єдине ціле і визнаються такими законом. Корпорації залежно від їх юрисдикції поділяються на: акціонерні (створюються шляхом випуску в обіг акцій; право власності реалізується через акції) і неакціонерні (передбачають членство в корпорації); комерційні (у більшості випадків є акціонерними) і некомерційні; фондові і нефондові; фінансові і нефінансові. Facebook, Google, Apple, Ford, GM, Exxon Mobile, Microsoft, General Electric, Berkshire Hathaway, IMB – це відомі у всьому світі акціонерні корпорації. В Україні корпорація є організаційно-правовою формою об'єднань підприємств і різноманітним господарським об'єднанням;

– великих, мультибізнесових фірм, які мають у своїй структурі кілька підприємств (підрозділів), діяльність яких може бути пов'язана з виробництвом, науковими дослідженнями, збутом продукції тощо, які працюють в одній або кількох галузях, в одній або багатьох країнах (є транснаціональними, глобальними).

Корпоративна стратегія визначає загальний напрям розвитку фірми і поширюється на всі сфери її діяльності. Призначення корпоративної стратегії полягає в обґрунтуванні найбільш вигідних для фірми галузей (стратегічних зон господарювання) та тих підрозділів/продуктів (стратегічних бізнес-оди-

ниць), які спроможні не просто продуктивно працювати, а й протистояти конкурентам, утворювати ефективний і збалансований бізнес-портфель фірми.

Десятиліттями більшість компаній орієнтували свої корпоративні стратегії на максимізацію загальної дохідності акціонерів / акціонерної вартості (TSR – total shareholder return). Перед такими бізнес-організаціями, як правило, поставали суто економічні стратегічні альтернативи: помірного або інтенсивного зростання (внутрішнього чи зовнішнього – шляхом проникнення в суміжні галузі у формі інтеграції або диверсифікації, у тому числі за допомогою злиття і поглинань); скорочення (аж до ліквідації) задля раціоналізації та переорієнтації операцій або поєднання альтернатив. При цьому завжди стояла дилема «прибуток корпорації – права людини». У випадку ліквідації фірми вона була і залишається найбільш гострою: оптимізація бізнесу і бажання максимізувати прибуток (мінімізувати витрати або збитки) супроводжуються масовими звільненнями працівників.

2. *Що означає «новий соціальний контекст ведення бізнесу»? Якою має бути нова корпоративна стратегія?* Зараз корпоративні лідери почали переосмислювати роль бізнесу в суспільстві. По-перше, основні стейкхолдери, у тому числі працівники, клієнти та уряди, вимагають від фірм, аби ті відігравали більш помітну роль у розв'язанні екологічних, соціальних та управлінських проблем (зазвичай називаються ESG – Environment, Social, Governance) суспільства, досягненні цілей сталого розвитку, визначених ООН. По-друге, інвестори дедалі більше спрямовують свій капітал до тих фірм, які забезпечують не тільки фінансову віддачу, а й зосереджуються на соціальних та екологічних практиках. Тим більше що зростає прозорість, доступність та надійність інформації про продуктивність бізнес-організацій у сфері ESG. Загалом компанії, які лістингуються на міжнародних фондових біржах, чітко розуміють: чим вищий індекс ESG, тим вище котируються їхні акції і тим привабливіші вони для інвесторів. Близько 90% найбільших компаній світу звітують, серед іншого, й за стандартами GRI (The Global Reporting Initiative / стандарти соціальної відповідальності) [6].

Науковці Інституту BCG Henderson – аналітичного центру Boston Consulting Group – у своїх дослідженнях обґрунтували нові соціальні умови ведення бізнесу в 2020-х рр., відповідно корпоративного стратегування [3–5], пов'язані з розвитком корпоративної соціальної відповідальності. У BCG бізнесу рекомендують сконцентруватися на розробленні стратегій, які орієнтуються на «загальний вплив на суспільство» (TSI – Total Societal Impact). Ідея полягає в тому, що успіх корпорацій та суспільний добробут взаємопов'язані. Бізнесу

для успіху потрібні здорові та освічені працівники, а суспільству для процвітання – дохідні та висококонкурентні бізнеси, які створюють прибуток, податки та добробут [7]. Якщо така вигода виникає, вона одночасно підвищує і TSR у довгостроковій перспективі, зменшуючи ризик негативних наслідків і відкриваючи нові можливості бізнесу.

До останніх належать: доступ до нових ринків; сприяння зростанню вартості бренда фірми та обсягів продажу продукції; поліпшення іміджу, репутації фірми, зростання лояльності ділових партнерів і споживачів продукції; стимулювання інновацій (фірми, які орієнтуються на TSI, можуть розпочати розробку абсолютно нових продуктів, послуг і бізнес-моделей, відкрити нові географічні або демографічні ринкові можливості); ширші можливості мотивації власного персоналу, розвитку і збереження кадрового резерву; зростання інвестиційної привабливості; зниження нефінансових ризиків.

Нові корпоративні цінності у XXI ст., на думку фахівців BCG, повинні формуватися навколо шести імперативів: переосмислення корпоративної стратегії; перетворення бізнес-моделі; зміна продуктивності і способів ведення рахунків; керівництво організацією; застосування корпоративного державного управління та підвищення ефективності управління. При цьому якість стратегії слід оцінювати за її здатністю забезпечити як загальний прибуток акціонерів, так і загальний вплив на суспільство. Тільки тоді фірма може розраховувати на корпоративне «довголіття».

У серпні 2019 р. керівники понад 180 американських компаній, що входять у групу Business Roundtable, підписали спільну Заяву про призначення корпорацій. Основна ідея Заяви полягає в тому, що компанії повинні не тільки задовольняти інтереси своїх інвесторів, але і працювати над створенням «економіки, що служить усім американцям». Відтепер «принципи корпоративного управління», які Business Roundtable публікувала з 1978 р., передбачають, що корпорації мають «перевершувати очікування» клієнтів і бути для них корисними; інвестувати в співробітників, їхню освіту і перепідготовку; підтримувати чесну і етичну роботу з іншими компаніями; підтримувати спільноти, в яких працюють компанії, і навколишнє середовище. Пункт про важливість збільшення «акціонерної вартості компаній» у новому списку значиться останнім [8].

3. *Яким є місце людини праці в сучасному корпоративному світі?* Відповідь на це питання є дуже важливою. Ким є працівник для корпорації – найманою робочою силою, творцем її продуктів (результатів), партнером у ділових відносинах? Дослідження консалтингової фірми PwC «Персонал

майбутнього» (2019 р.) виявило нові глобальні тенденції розвитку. У дослідженні проаналізовано чотири можливі «світи праці» у перспективі на 2030 р.: Червоний Світ, Блакитний Світ, Зелений Світ і Жовтий Світ [9], кожний з яких формує свій попит на робочу силу, своє ставлення до працівників та їхніх трудових прав, відповідні кадрові стратегії роботодавців.

Червоний Світ – ідеальний інкубатор для інновацій та інноваційних проєктів на користь споживача. Бізнес-організації постійно шукають нові ринки і потребують працівників з інноваційними навичками, які винагороджуються. Вони шукають таланти та інтелектуальну власність по всьому світу, використовуючи спеціалістів-стратегів і спеціалістів із підбору персоналу. Але HR (Human resources – людські ресурси) як окрема функція не існує, навпаки, використовуються аутсорсингові послуги та автоматизація людських процесів. Трудові відносини працівників із роботодавцями регулюються завдяки цифровим платформам, у такий же спосіб встановлюються зв'язки новаторів із капіталом, постачальників із споживачами.

У Червоному Світі робоча сила перетворюється на динамічну екосистему. За даними компанії Deloitte, нинішні організації здебільшого складаються зі штатних працівників, але форми залучення працівників до роботи у фірмах постійно змінюються [10]. Роботодавці очікують, що протягом наступних кількох років стрімко посилюватиметься залежність від контрактних, поза-штатних і гіг-працівників. В останньому випадку йдеться про роботу частини працівників за тимчасовими проєктами від різних компаній у статусі незалежного підрядника [11]. Компанія Google, наприклад, уже зараз належить до тих організацій, у яких тимчасових працівників більше, ніж постійних. У березні 2019 р. тут працювали 121 тис. тимчасових і тільки 102 тис. постійних співробітників. Компанії вигідніше пропонувати короткострокові контракти, ніж розширювати штат. Це звичайна практика і раціональний економічний підхід. Проте тимчасові працівники не мають тих прав і можливостей, які має привілейований клас постійних працівників [12].

У *Блакитному Світі* панує корпоративний контроль. Корпорації зростають до таких масштабів, що окремі з них стають транснаціональними і могутнішими за деякі національні економіки. Організації бачать у своїх розмірах кращий спосіб захистити свій прибуток від жорсткої конкуренції з боку інших учасників ринку. Індивідуальні вподобання превалюють над соціальною відповідальністю. Підвищеним попитом користуються виняткові, високоефективні працівники. При цьому використання автоматизації, інновацій та аналітики (результати роботи постійно вимірюють, аналізують і оптимізують)

доводять продуктивність праці на робочому місці до максимальної межі, а самих працівників – до стану «елітних суперпрацівників». Винагорода праці висока, але й інтенсивність праці теж. Корпоративна кар'єра розділяє працівників на заможних і незаможних. Дані про працівників використовуються для прогнозування продуктивності та прогнозування ризику для людей.

У *Зеленому Світі* обов'язковою є корпоративна відповідальність бізнесу. Саме тут акцент робиться на визнанні прав людини. В основі бізнесу й зайнятості лежить довіра. Фірми ставлять свої соціальні цілі в центр стратегії. Працівників приваблює можливість працювати в організації, якою вони захоплюються і чий цінності відповідають їх власним. Але конкуренція за працівників залишається напруженою, а пакет стимулів (рівень зарплати, тривалість відпустки, умови праці тощо) – важливим інструментом залучення і утримання працівників. Функція HR, перейменована в «Люди і суспільство», охоплює широкий спектр HR, маркетингу, корпоративної соціальної відповідальності та аналізу даних. Автоматизація і технології дозволяють організаціям виконувати свої етичні та екологічні завдання.

Жовтий Світ – це світ, у якому люди високо цінуються, процвітають соціальні підприємці і підприємства. Працівники ідентифікують себе один з одним та з певною професією через набір навичок, інтересів і цілей. Співпраця є ключовим моментом під час роботи над проектами або реалізації якоїсь ідеї. Аби конкурувати в галузях, де раніше домінували великі організації, підприємницькі фірми шукають підтримки працівників і споживачів, спираючись на технологічні платформи, насамперед краудфандингові. Але і в цьому світі залишаються трудові конфлікти, особливо в міру того, як під впливом технічного прогресу дедалі більше людей втрачають професійні навички та кваліфікацію і потребують перенавчання або взагалі опанування нової професії.

Отже, у сучасному корпоративному світі зміни відбуваються за траєкторією: корпоративний контроль – корпоративна соціальна відповідальність – соціальне підприємництво. Це формує розуміння можливих сценаріїв розвитку трудових відносин та вибору корпораціями певної моделі використання робочої сили – з тими чи іншими напрямками соціалізації виробничих процесів, демократизації трудових відносин, на засадах інноваційного менеджменту тощо.

4. Як надалі може розвиватися нова корпоративна стратегія? У яких формах проявлятиме себе корпоративна соціальна відповідальність?

Традиційно корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) трактується як: 1) зобов'язання керівництва бізнес-організації здійснювати дії, що відпо-

відають інтересам суспільства і самої компанії в соціальній, економічній і екологічній сферах; 2) добросовісна ділова практика з метою досягнення найвищих результатів та високого рівня конкурентоспроможності фірми, забезпечення соціальної злагоди й суспільного розвитку; 3) етичний принцип, якого дотримуються підприємці в процесі прийняття управлінських рішень.

В американській моделі КСВ, основи якої були сформовані ще в XIX ст., бізнес-організація є частиною ділового середовища і повинна враховувати вплив своєї ділової активності на працівників, споживачів і місцеві громади, вносити позитивний вклад у розв'язання соціальних проблем у цілому. Ідеться переважно про філантропію, коли фірма інвестує частину свого прибутку в суспільно корисні справи.

У європейській моделі КСВ, яка формується на початку 1950-х рр., бізнес-організація переслідує насамперед економічні цілі, серед них ефективне використання своїх ресурсів. Фірма є соціально відповідальною, якщо максимізує прибуток, не порушуючи законів і норм державного регулювання. Найбільш популярними об'єктами інвестицій є розвиток персоналу фірми, природоохоронна діяльність, розвиток науки, освіти й технологій. Але й від філантропії європейські підприємці теж не відмовляються.

Розрізняють внутрішню й зовнішню КСВ. До внутрішньої відносять ділову практику щодо власного персоналу, а саме: безпеку праці, стабільність і підтримку гідного рівня зарплати, медичне й соціальне страхування працівників, програми підготовки та підвищення кваліфікації тощо. До зовнішньої КСВ належать корпоративні соціальні ініціативи, спрямовані до зовнішнього середовища фірми – контактних аудиторій, споживачів і мережі ділових партнерів: соціально відповідальні підходи та добросовісна ділова практика ведення бізнесу; спонсорство і корпоративна благодійність; випуск якісної продукції як відповідальність перед споживачами товарів і послуг; реалізація різних соціальних програм допомоги соціально незахищеним верствам населення, підтримки материнства та дитинства, місцевих культурних, освітніх або спортивних організацій, волонтерської роботи в громаді.

Важливу роль у регулюванні політики соціальної відповідальності організацій починають відігравати принципи та кодекси корпоративної діяльності, а також спеціальні заміри соціально відповідальної діяльності фірм. Як приклад наведу використання у США з 1990 р. індексу MSCI KLD 400 Social Index (раніше – Domini 400 Social Index). До нього укладачі вносять 400 американських компаній, які більше за інших витратили коштів на благодійність, природоохоронну діяльність, добровільні соціальні програми для співробітників

та інші суспільно значущі заходи. Але з індексування виключаються компанії, які виробляють тютюн, алкоголь, зброю, генетично модифіковані продукти або є розпорядниками азартних ігор. Корпорація, яка з будь-яких причин залишає MSCI KLD 400 Social Index, починає швидко втрачати ринкову капіталізацію – інколи навіть до 10% за три місяці з моменту виключення.

Тим часом фахівці Boston Consulting Group звертають увагу на те, що результати багатьох програм КСВ часто є фрагментованими. І навіть фірми, які докладають масштабних зусиль до розв'язання соціальних проблем, не в змозі виміряти і повідомити їх результати інвесторам, співробітникам і широкій громадськості. Це погіршує позиціонування на ринку. Діяльність, яка раніше підвищувала TSR у короткостроковій перспективі, але мала негативний вплив на суспільство, урешті-решт стала перешкодою і для TSR.

Останнім часом за кордоном поширюється практика *соціального підприємництва*. Ті, хто займається соціальним підприємництвом, визначають його як бізнес з метою досягнення певної важливої для суспільства мети. Соціальними підприємцями стають тоді, коли усвідомлюють суспільні проблеми, мають бажання, можливість і способи особистої участі в їх розв'язанні. Тобто йдеться про системну бізнесову діяльність, а не про пожертвування чи благодійність. При цьому в статуті фірми прописуються мета та розмір внеску на потреби суспільства, який фірма планує зробити. Однак, якщо діяльність соціального підприємства сама по собі розв'язує якусь соціальну проблему (наприклад, працевлаштування певної категорії населення), весь прибуток може спрямовуватися на розвиток підприємства. Високо цінуються проекти створення бізнесу (підприємств) з переробки пластикових відходів; програми надання робочих місць людям із певними особливостями чи обмеженнями; розв'язання екологічних проблем тощо. Крім того, у багатьох країнах Європи і США є закони й пільги для соціального бізнесу, оскільки він дозволяє скорочувати соціальні виплати. На сьогодні в Європі вже два мільйони соціальних підприємств – це приблизно 10% від усього бізнесу на континенті [13].

Однією з форм КСВ є також *інтелектуальне волонтерство у формі pro bono* [14]. Ідеться про професійні послуги, що надаються на безоплатній основі. Причин, як мінімум, дві: 1) можливість оголосити свої цінності, переконати суспільство в тому, що мета діяльності фірми є значно ширшою за просте отримання прибутку; 2) можливість вибудувати ефективні довготривалі трудові відносини з працівниками фірми.

Не секрет, що сучасний бізнес шукає шляхи підвищити лояльність працівника до компанії. Pro bono активність – один із них. Відповідно до досліджен-

ня організації Pilotlight, майже 78% працівників, які спробували pro bono діяльність, відчують більшу залученість до роботи компанії. При цьому 70% працівників певні, що така діяльність суттєво сприяє їхньому кар'єрному розвитку. Три з чотирьох працівників сказали, що вони нададуть перевагу компанії, яка займається pro bono. А для керівного персоналу результати ще кращі: 98% CEO стверджують, що вони мають краще стратегічне бачення роботи компанії після участі в pro bono програмах. На користь pro bono свідчать і інші аргументи, серед яких: формування у персоналу професійних навичок у нестандартних ситуаціях, створення нових мереж зв'язків, розвиток комунікації та лідерства у співробітників [14].

Практика pro bono має різні форми. Наприклад, у Deloitte – це складова операційної діяльності. Фірма не тільки надає послуги, але й навчає представників громадського сектору управлінню своїми організаціями. IBM та Microsoft допомагають клієнтам упроваджувати нові технології. Деякі фірми стимулюють своїх працівників до практики pro bono за допомогою додаткових відпусток, спеціальних відзнак та бонусів для кар'єрного зростання в компанії.

5. Якою є практика КСВ та соціального підприємництва в Україні? В Україні корпоративна соціальна відповідальність належить до тих інститутів, які лише недавно були трансплантовані в систему вітчизняних соціально-трудових відносин із західних країн. Через це КСВ залишається лише умовним правилом поведінки і вирізняється добровільністю. Більшість підприємців обмежуються благодійністю (спонсорством), роблять це переважно без будь-якої стратегії, не маючи спеціальних соціальних бюджетів. Основним мотивом найчастіше є створення позитивного іміджу фірми або її керівництва. КСВ використовується і в нецільовий спосіб. Державні органи нерідко змушують підприємців фінансувати соціально значущі проекти: будівництво та утримання об'єктів соціальної інфраструктури, культурні і спортивні заходи тощо. Соціальні інвестиції фірм тоді перетворюються на непрозорий і непередбачуваний додатковий податок на бізнес. Можливий і варіант, коли бізнес, навпаки, вигідно обмінює соціальні інвестиції на різного роду ексклюзивні привілеї і субсидії.

А як щодо соціального підприємництва і руху pro bono? В Україні успішно працюють понад 700 соціальних підприємств. Більшість із них (60%) є неприбутковими організаціями; 30% працюють як бізнес; решта поєднують обидві форми організації. Але закону про соціальний бізнес немає. Рух pro bono тільки зароджується. Українська організація-посередниця Pro Bono Club

Ukraine розповідає, що трохи більше ніж за рік через неї фахівці надали допомоги, яка еквівалентна понад 46 тисяч доларів. Близько двохсот фахівців уже зацікавилися співпрацею, а понад дві тисячі активістів уже отримали підтримку [14; 15].

Висновки. Зміна логіки формування корпоративної стратегії пов'язана з максимальним урахуванням інтересів людини праці. Потрібно продовжувати дослідження корпоративної соціальної відповідальності, соціального підприємництва та інтелектуального волонтерства у формі *pro bono* з одночасним напрацюванням економіко-правових механізмів їх упровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Bowen H. R. Social responsibilities of the businessman. Harper, 1953. 276 p.
2. Porter M. E., Kramer M. R. Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review. URL: https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/Strategy_and_Society.pdf.
3. Young D., Woods W., Reeves M. Optimize for both social and business value. URL: <https://www.bcg.com/publications/2019/optimize-social-business-value.aspx>.
4. Young D., Woods W., Reeves M. Winning the '20s: Optimize for Both Social and Business Value. URL: <https://bcghendersoninstitute.com/winning-the-20s-optimize-for-both-social-and-business-value-beyond-shareholder-value-15d794892880>.
5. Total Societal Impact: a New Lens for Strategy / D. Beal, R. Eccles, G. Hansell, R. Lesser, S. Unnikrishnan, W. Woods, D. Young. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2017/total-societal-impact-new-lens-strategy.aspx>.
6. Шевелюк К. Ставка на відповідальність: як привабити іноземного інвестора. URL: <https://mind.ua/openmind/20201113-stavka-na-vidpovidalnist-yak-privabiti-inozemnogo-investora>.
7. Соціальна відповідальність: бізнес-стратегія, «піар» чи самообмеження? URL: https://business.ua/strategies/4202-sotsialna-vidpovidalnist-biznesstrategiia-piar-chy-samoobmezhenia?fbclid=IwAR08TmpO6JoNPfsS--pTu_HrtDChp92uu4vtwmFA1GPRsQ1YmBsaAUBZaN4.
8. Пятин А. Руководители крупнейших компаний США призвали не считать прибыль главной целью. *Forbes*. 2019. 29 авг. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/382145-rukovoditeli-krupneyshih-kompaniy-ssha-prizvali-ne-schitat-pribyl-glavnoy-celyu>.
9. Workforce of the Future. The competing forces shaping 2030. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/people-organisation/publications/workforce-of-the-future.html>.
10. Тенденції у сфері управління персоналом – 2018. Міжнародне дослідження Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html?fbclid=IwAR3URPOz-ZQXhLHRvAN19A_DNQw6q8GRS9ZY5kH4mgcUrjsz0338OsEFShs.

11. Гіг-економіка: 4 елементи для процвітання незалежних професіоналів. URL: <https://kfund-media.com/gig-ekonomika-4-elementy-dlya-protsvitannya-nezaleznyh-profesionaliv/>.
12. Принцип равенства работников не для Google? Два класса сотрудников компании с разными правами и возможностями. URL: <https://businessrevisor.ru/2019/05/employee-equality-principle-google/>.
13. Суворова Н. Заробляти, щоб допомагати. *Дзеркало тижня*. 2019. 31 серп. – 6 верес. URL: https://dt.ua/SOCIUM/zaroblyati-schob-dopomagati-322155_.html?fbclid=IwAR2VCA2g6fhF2Stsz1Oqri3f1MHqtD0cAfclnUEtAHtfKR4hAoRaPXhSPpw.
14. Волонтери у краватках: як бізнес допомагає змінювати світ. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/09/26/651916/>.
15. Суворова А. Як створити соціальний бізнес і не прогоріти. URL: <https://delo.ua/business/jak-stvoriti-socialnij-biznes-i-ne-progoriti-10-356710/>.

REFERENCES

1. Bowen, H. R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. Harper.
2. Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*. Retrieved from https://www.sharedvalue.org/sites/default/files/resource-files/Strategy_and_Society.pdf
3. Young, D., Woods, W., & Reeves, M. (2019). *Optimize for both social and business value*. Retrieved from <https://www.bcg.com/publications/2019/optimize-social-business-value.aspx>
4. Young, D., Woods, W., & Reeves, M. (2019). *Winning the '20s: Optimize for Both Social and Business Value*. Retrieved from <https://bcghendersoninstitute.com/winning-the-20s-optimize-for-both-social-and-business-value-beyond-shareholder-value-15d794892880>
5. Beal, D., Eccles, R., Hansell, G., Lesser, R., Unnikrishnan, S., Woods, W., & Young, D. (2017). *Total Societal Impact: a New Lens for Strategy*. Retrieved from <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2017/total-societal-impact-new-lens-strategy.aspx>
6. Sheveliuk, K. (2019, August 29). *Stavka na vidpovidalnist: yak pryvabyty inozemnoho investora [Bet on Liability: How to Attract a Foreign Investor]*. Retrieved from <https://mind.ua/openmind/20201113-stavka-na-vidpovidalnist-yak-privabiti-inozemnogo-investora> [in Ukrainian].
7. *Sotsialna vidpovidalnist: biznes-stratehiia, «piar» chy samoobmezhennia?* (2018, October 23). [Social responsibility: business strategy, PR or self-restraint?]. Retrieved from https://business.ua/strategies/4202-sotsialna-vidpovidalnist-biznesstratehiia-piar-chy-samoobmezhennia?fbclid=IwAR08TmpO6JoNPfsS--pTu_HrtdChp92uu4vtwmFA1GPRsQ1YmBsaAUBZa4N4 [in Ukrainian].
8. Pyatin A. (2019, August 29). Rukovoditeli krupneyshikh kompaniy SShA prizvali ne schitat pribyl glavnoy tsely. [The leaders of the largest US companies have called not to consider profit as the main goal]. *Forbes*. Retrieved from <https://www.forbes.ru/biznes/382145-rukovoditeli-krupneyshih-kompaniy-ssha-prizvali-ne-schitat-pribyl-glavnoy-celyu> [in Russian].

9. *Workforce of the Future. The competing forces shaping 2030*. (2019). Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/services/people-organisation/publications/workforce-of-the-future.html>
10. *Tendentsii u sferi upravlinnia personalom – 2018. Mizhnarodne doslidzhennia Deloitte*. (2018). [*Trends in Personnel Management – 2018. Deloitte International Survey*]. Retrieved from https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html?fbclid=IwAR3URPOz-ZQXhLHRvAN19A_DNQw6q8GRS9ZY5kH4mgcUrjsz0338OsEFSs [in Ukrainian].
11. *Hih-ekonomika: 4 elementy dlia protsvitannia nezaleznykh profesionaliv*. (2018, March 18). [*Gig economy: 4 elements for the prosperity of independent professionals*]. Retrieved from <https://kfund-media.com/gig-ekonomika-4-elementy-dlya-protsvitannya-nezaleznykh-profesionaliv/> [in Ukrainian].
12. *Printsyp ravenstva rabotnikov ne dlya Google? Dva klassa sotrudnikov kompanii s raznymi pravami i vozmozhnostyami*. (2019, May 29). [*The principle of equality of workers not for Google? Two classes of employees of the company with different rights and opportunities*]. Retrieved from <https://businessrevisor.ru/2019/05/employee-equality-principle-google/> [in Russian].
13. Suvorova, N. (2019, August 31 – September 06). Zarobliaty, shchob dopomahaty [Earn to help]. *Dzerkalo tyzhnia – The mirror of the week*. Retrieved from https://dt.ua/SOCIUM/zaroblyati-schob-dopomagati-322155_.html?fbclid=IwAR2VCA2g6fhF2StszlOqri3f1MHqtD0cAfcInUEtAHtfKR4hAoRaPXhSPpw [in Ukrainian].
14. *Volontery u kravatkakh: yak biznes dopomahaie zminiuvaty svit*. (2019, September 26). [*Tie volunteers: how business helps change the world*]. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/09/26/651916/> [in Ukrainian].
15. Suvorova, A. (2019, August 17). *Yak stvoryty sotsialnyi biznes i ne prohoryty* [How to start a social business and not burn it]. Retrieved from <https://delo.ua/business/jak-stvoriti-socialnij-biznes-i-ne-progoriti-10-356710/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 25.09.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 27.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 28.09.2019 р.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В XXI ВЕКЕ: РАЗМЫШЛЕНИЯ ПОСЛЕ ДИСКУССИИ НА III ХАРЬКОВСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЮРИДИЧЕСКОМ ФОРУМЕ, 24–28 СЕНТЯБРЯ 2019 г.

Завершил работу III Харьковский международный юридический форум (24–28 сентября 2019 г.). В статье рассмотрены несколько теоретических вопросов, ко-

торые поднимались во время панельной дискуссии «Бизнес и права человека: основные вызовы для новых демократий» и требуют своего дальнейшего исследования и обоснования. Среди них: традиционная корпоративная стратегия и ее влияние на трудовые отношения; новый социальный контекст ведения бизнеса и новая корпоративная стратегия; место человека труда в современном корпоративном мире; новый вектор развития корпоративной стратегии – от корпоративной социальной ответственности к социальному предпринимательству и интеллектуальному волонтерству.

Ключевые слова: корпоративная стратегия, корпоративная социальная ответственность, социальное предпринимательство, интеллектуальное волонтерство.

L. S. SHEVCHENKO

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

THE SOCIAL CONTEXT OF DOING BUSINESS IN THE 21ST CENTURY: REFLECTION AFTER DISCUSSION AT THE III KHARKIV INTERNATIONAL LEGAL FORUM, 2019, SEPTEMBER 24–28

Problem setting. The III Kharkiv International Law Forum has completed its work. The author participated in the Panel Discussion on Business and Human Rights: Key Challenges for New Democracies (2019, September 25). In my opinion, building a system of interaction between business and employees should begin with the understanding of the essence of modern corporate strategy, the place of the person in the present corporate world.

Resent research and publication analysis. The influence of corporations on labour relations, forms of business responsibility to employees have been of interest to society for a long time. The theoretical principles of corporate social responsibility (CSR) have been formulated in the works of representatives of various schools of economic theory. I will note the pioneering studies of Howard Bowen and his book “The Social Responsibility of the Businessman”. And also the concept of shared value developed by M. Porter and M. Kramer.

Paper objective. The purpose of the article is to analyse the social context of doing business and the reasons for rethinking corporate strategy in the 21st century.

Paper main body. The article contains the author’s reflections on many issues, including:

1. What is a traditional corporate strategy and how does it affect employment? For decades, most companies have focused their corporate strategies on maximizing “total shareholder return” (TSR). At the same time, the dilemma was “corporate profit – human rights”.

2. What is meant by the “new social context of doing business”? What should be the new corporate strategy? New social environment for doing business in the 2020s linked to

the development of corporate social responsibility and the development of policies that focus on “total societal impact” (TSI). The idea is that corporate success and social well-being are interconnected. Businesses need healthy, educated workers to succeed, and prosperity requires profitable and highly competitive businesses that generate profits, taxes, and well-being. If this benefit arises, it also increases TSR in the long run, reducing the risk of adverse effects and opening up new business opportunities.

3. What is the place of a person of work in the modern corporate world? A study by consulting firm PwC, *Personnel of the Future* (2019) identified four possible “worlds of work” in the 2030 perspective: Red World, Blue World, Green World and Yellow World. In today’s corporate world, changes take place along the trajectory: corporate control – corporate social responsibility – social entrepreneurship. This generates an understanding of possible scenarios for the development of employment relationships and the choice by corporations of a particular workforce model.

4. How can a new corporate strategy develop in the future? What are the forms of corporate social responsibility? The article analyses in detail corporate social responsibility, its current models and types. Particular attention is paid to the essence and practice of social entrepreneurship. One form of CSR is also pro bono intellectual volunteering.

5. What is the practice of CSR and social entrepreneurship in Ukraine? The author believes that in Ukraine corporate social responsibility belongs to those institutions that have only recently been transplanted into the system of domestic social and labour relations from the western countries. Most entrepreneurs are limited to charity (sponsorship), doing it without any strategy, without special social budgets. The main motive is often to create a positive image of the company or its management.

Conclusion of the research. Changing the logic of corporate strategy formation is connected with the maximum consideration of the interests of the person of work. We need to continue exploring corporate social responsibility, social entrepreneurship and intellectual volunteerism in the form of pro bono while developing economic and legal mechanisms for their implementation.

Short Abstract for an article

Abstract. The III Kharkiv International Law Forum (2019, September 24–28) has completed its work. The article explores some of the theoretical issues raised during the panel discussion “Business and Human Rights: Key Challenges for New Democracies”. They need further research and justification. These include: traditional corporate strategy and its impact on employment; a new social context for doing business and a new corporate strategy; the place of the person in the modern corporate world; modern vector of corporate strategy development – from corporate social responsibility to social entrepreneurship and intellectual volunteering.

Key words: corporate strategy, corporate social responsibility, social entrepreneurship, intellectual volunteering.

Article details:

Received: 25 September 2019

Revised: 27 September 2019

Accepted: 28 September 2019

Рекомендоване цитування: Шевченко Л. С. Соціальний контекст ведення бізнесу у XXI столітті: роздуми після дискусії на III Харківському міжнародному юридичному форумі, 24–28 вересня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 79–94. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-79.

Suggested Citation: Shevchenko, L. S. (2019). Sotsialnyi kontekst vedennia biznesu u XXI stolitti: rozdumy pislia dyskusii na III Kharkivskomu mizhnarodnomu yurydychnomu forumi, 24–28 veresnia 2019 r. [The social context of doing business in the 21st century: reflection after discussion at the III Kharkiv International Legal Forum, 2019, September 24–28]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 79–94. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-79.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 346.5

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-95

Р. А. ДЖАБРАІЛОВ

доктор юридичних наук, доцент,
заступник директора з наукової роботи
Інституту економіко-правових досліджень НАН
України,
Україна, м. Київ
e-mail: ruzaurl3@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4422-2102>



Т. С. ГУДІМА

кандидат юридичних наук, докторант,
старший науковий співробітник
Інституту економіко-правових досліджень НАН
України,
Україна, м. Київ
e-mail: tsgudima@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1509-5180>



ПРАВОВИЙ ГОСПОДАРСЬКИЙ ПОРЯДОК ЯК ОСНОВА ЗДІЙСНЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ¹

У статті проаналізовано взаємозв'язок та взаємоузгодженість грошово-кредитної політики з правовим господарським порядком. Установлено, що здійснення грошово-кредитної політики на сучасному етапі розвитку держави є неефективним через недосконалість нормативної категорії «правовий господарський порядок» як основи формування напрямів економічної політики. Розглянуто німецьку модель господар-

¹ © Джабраїлов Р. А., Гудіма Т. С., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

ського (економічного) порядку та здійснено аналіз принципів, на яких вона базується. Висловлено гіпотезу щодо можливості визнання таких принципів доктринальним підґрунтям формування змісту вітчизняної категорії «правовий господарський порядок», що сприятиме сталому розвитку економіки держави.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, правовий господарський порядок, принципи, економічна політика, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Здійснення основних напрямів державної економічної політики, як і розвиток у цілому держави та суспільства, має відбуватися в межах певного правового поля, основу якого складає правопорядок. Відповідно до Конституції України від 28.06.1996 р. правовий порядок в Україні ґрунтується на засадах, відповідно до яких ніхто не може бути примушений робити те, що не передбачено законодавством (ч. 1 ст. 19). Саме у нерозривному зв'язку із зазначеною конституційно-правовою нормою перебуває норма ч. 3 ст. 5 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р., яка наголошує на тому, що суб'єкти господарювання та інші учасники відносин у сфері господарювання здійснюють свою діяльність у межах встановленого правового господарського порядку, додержуючись вимог законодавства.

При цьому правовий господарський порядок в Україні, як наводиться у ч. 1 ст. 5 Господарського кодексу України, формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави.

Беручи до уваги такий нормативний підхід до розуміння засад правового господарського порядку, у теоретичній та практичній площинах набуває неабиякої важливості питання щодо з'ясування того, яким чином економічна політика держави, а в даному випадку – грошово-кредитна її складова, формується та здійснюється в належному взаємозв'язку із правопорядком у сфері господарювання. І не менш важливим є завдання з'ясування повноти й коректності визначення основ правового господарського порядку, наведених у Господарському кодексі України, порівняно з існуючими доктринальними підходами.

Адже результати здійснення грошово-кредитної політики на сучасному етапі розвитку держави, які представлені масштабною антикризовою діяльністю Національного банку України у зв'язку із визнанням неплатоспроможними понад 90 вітчизняних банків, «націоналізацією» КБ «Приватбанк» тощо,

є незадовільними та змушують замислитися над тим, чи є обґрунтованими та узгодженими із правовим господарським порядком концептуальні підходи до формування зазначеного напрямку економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом, окремі аспекти комплексної категорії «правовий господарський порядок» знайшли відображення в наукових працях Г. Л. Знаменського [1], О. П. Подцерковного [2], В. А. Устименка [3] та інших учених. Утім дотепер не отримали поширення наукові розробки проблематики взаємозв'язку та взаємоузгодженості грошово-кредитної політики із правовим господарським порядком, а також повноти та коректності втілення у нормативний текст доктринальних підходів до визначення основ правового господарського порядку. Зазначене і складатиме мету даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Насамперед слід зазначити, що теоретична розробка правової категорії «суспільний господарський порядок» у вітчизняній науці належить видатному українському вченому Г. Л. Знаменському. У цьому понятті міститься «ключ» до розуміння методів і засобів господарсько-правового регулювання економічних відносин. Зокрема, рівне підпорядкування всіх учасників господарських відносин суспільному господарському порядку визнано ключовим методом господарсько-правового регулювання. Як слушно зауважує Г. Л. Знаменський, словосполучення «суспільний господарський порядок» не є якимось незвичайним і таким, що раніше не вживалося [1, с. 53]. На думку науковця, вітчизняна категорія «суспільний господарський порядок» становить собою засновану на законодавстві та реальних інтересах суспільства систему правових і економічних засобів, спрямовану на забезпечення стабільності та ефективності господарювання, задоволення і захист інтересів господарюючих суб'єктів. Це, зокрема, закріплено в преамбулі Господарського кодексу України (далі – ГКУ).

Такий підхід у цілому можна аргументувати тим, що змістовна складова поняття «суспільний господарський порядок» не обмежується суто правовим виміром, оскільки основи порядку забезпечуються й іншими факторами, а саме: політична стабільність, економічна послідовність прийнятих рішень, панування моралі, сімейних устоїв, патріотичної громадської ідеології, публічних інтересів тощо. Не випадково «правопорядок визначається як одна із складових суспільного порядку, за якого забезпечується дотримання закону та інших правових норм». Аргументації цьому додають і представники філософії права, які все більше утверджуються в тому, що категорія порядку є не тільки станом, а й метою законодавчого регулювання. Так, на думку Х. Гада-

мера, законодавцю слід зрозуміти дійсність і так викласти закони, «щоб правовий порядок повністю пронизував» її [4, с. 592].

За таких обставин посилання в преамбулі ГКУ на суспільний господарський порядок виглядає цілком логічним. Адже таке застереження свідчить про спрямованість ГКУ як стрижневого акта господарського законодавства на утвердження такого порядку [2, с. 46].

У розвиток наукових здобутків Г. Л. Знаменського вважаємо, що доцільно інтенсифікувати наукові дослідження, предметом яких мають стати ключові аспекти категорії «правовий господарський порядок», яка вживана у тексті ГКУ. Зокрема, слід звернути увагу на першочерговість виділення відповідних засадничих елементів, які б створили ідеологічний остов категорії «правовий господарський порядок». Можливо, слід вести мову про виділення науково обґрунтованих принципів, на яких має базуватися категорія «правовий господарський порядок».

При цьому конституційні основи правового господарського порядку, які згадуються в ч. 2 ст. 5 ГКУ, можна сприймати як невід’ємний базис, на якому будується правопорядок у цілому та господарський правопорядок зокрема.

У той же час важливо зазначити і про те, що зміни, які відбувалися останніми десятиліттями у правовій системі країни, засвідчили, що втручання в конституційно-правову матерію не завжди передбачає настання позитивних наслідків для суспільства. Як, наприклад, це сталося із введенням у ранг монополії професійної діяльності з надання правової допомоги лише адвокатами, що може негативно позначитися на економіці через колізії з антимонопольно-конкурентним законодавством. І на цей факт звертається увага не лише з боку наукової спільноти та громадських кіл, але й з боку органів державної влади, зокрема Президента України як гаранта додержання прав і свобод людини і громадянина. На підтвердження цього можна навести інформацію про те, що 29.08.2019 р. у Верховній Раді України зареєстровано законопроект «Про внесення змін до Конституції України (щодо скасування адвокатської монополії)» (№ 1013), ініціатором якого виступив Президент України. Як свідчить інформаційна картка законопроекту, останній станом на 03.09.2019 р. направлено на розгляд Конституційного Суду України.

Крім того, не слід також відкидати випадки, коли Конституційним Судом України визнавалися такими, що не відповідають Конституції України, законодавчі акти, якими вносилися зміни до Основного Закону. Наприклад, доречно згадати рішення Конституційного Суду України від 30.09.2010 р. № 20-рп/2010 у справі за конституційним поданням 252 народних депутатів

України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України «Про внесення змін до Конституції України» від 8 грудня 2004 року № 2222-IV (справа про додержання процедури внесення змін до Конституції України).

Звісно, за таких умов посилюється ціннісна девальвація конституційних норм як базису побудови, зокрема, правового господарського порядку.

Додатково, якщо звернути увагу на юридичну техніку, обрану для викладення змісту ч. 2 ст. 5 ГКУ, то можна виявити, що перелік конституційних основ правового господарського порядку набуває вичерпного характеру. І тому може виникнути враження, що інші норми Конституції України не можуть розглядатися як основа правопорядку у сфері господарювання, зокрема ті правові норми, які стосуються засад грошово-кредитної політики.

Такий недолік юридичної техніки, звісно, можна виправити шляхом внесення в майбутньому відповідних змін. Проте ключове питання полягає в іншому, а саме: які принципи, крім конституційних засад (з урахуванням тих ризиків, які закладаються непослідовними змінами та інтерпретаційною практикою), слід покласти в основу правового господарського порядку.

Акцентування уваги на закріпленні саме принципів є не випадковим, оскільки намагання наповнити правовий господарський порядок нормативно-правовими приписами незалежно від рівня юридичної сили створює передумови для ситуативного змістовного наповнення правового господарського порядку залежно від потреб тих суб'єктів, які мають можливість для здійснення маніпуляцій у правотворчій сфері у власних економічних інтересах.

У даному випадку принципи як керівні засади якраз мають визначити ті відправні положення, на яких повинна формуватися система правових норм, що визначатимуть у підсумку змістовне наповнення правового господарського порядку. Убачається, що аналіз наявних наукових розробок може скласти підґрунтя для певних висновків щодо можливого кола принципів правового господарського порядку.

У наукових джерелах наголошується, що існує декілька моделей господарського (економічного) порядку, зокрема континентальна, англосаксонська, скандинавська, азійська та ін. Звісно, прийнятною для аналізу та врахування може виступати континентальна модель, переважно представлена німецьким досвідом формування економічного правопорядку. До речі, господарсько-правові дослідження переконують у тому, що певний позитивний вплив на розвиток економіки та торгівлі на вітчизняних теренах був зумовлений завдяки впливу саме німецького права, який було представлено нормами Маг-

дебурзького права. І саме цей період ознаменував піднесення економічного благополуччя низки українських міст, органи управління яких застосовували до торговельних та інших сфер суспільних відносин норми Магдебурзького права [3, с. 10]. Додатково актуальність німецького досвіду побудови економічного правопорядку для України зумовлена складними умовами розвитку національного господарства, як-от: військовою агресією та окупацією частини території держави. Отже, вирішенню завдання піднесення економіки України може сприяти ґрунтовний аналіз принципів формування та розвитку економічного правопорядку в Німеччині. Адже німецький досвід утвердження економічного правопорядку знаходився в центрі європейської динаміки післявоєнного зростання.

Загалом вітчизняна господарсько-правова категорія «суспільний господарський порядок» є співзвучною німецькій теорії господарського порядку, що бере свій початок у західнонімецькій школі неолібералізму – Фрайбурзькій школі права та економіки. Звідси і закріпилася за нею інша назва – ордолібералізм (від нім. *Ordnung* – порядок).

У роботах засновників ордолібералізму В. Ойкена (W. Eucken) [5], Л. Мікша (L. Miksch) [6], Ф. Бьома (F. Böhm) [7] та інших був намічений так званий «третій шлях» пізнання економіки (теорія господарського (економічного) порядку), який поєднав теоретичні та емпіричні дослідження і поставив перед наукою дві головні проблеми: пізнання кількісних взаємозв'язків господарського повсякденного процесу і якісно різних господарських порядків.

Категорію господарського порядку В. Ойкен вивів у своїй роботі «Основи національної економії». За його концепцією, складовими частинами порядку є сукупність інститутів і норм, пов'язаних з економічними організаціями та типами економічної поведінки, що регулюють відносини між елементами народного господарства (домашніми господарствами, підприємствами, державними та економіко-політичними одиницями).

Представники німецької теорії господарського порядку наголошували на важливості правил, узгоджених громадянами на основі консенсусу [5; 6; 7]. Такі правила передбачали: створення і забезпечення здатності економіки до функціонування, оптимальне управління економічним процесом у рамках систем позаекономічних та економічних цілей суспільства, а також сприяння досягненню цілей економічної політики та суспільно-політичних цілей [8, с. 17].

Необхідність упорядкування господарських відносин пояснювалась таким чином [9]. По-перше, правила захищають та прогнозують діяльність інститу-

тів економічної системи. Зокрема, як показувала практика, не завжди вбачалося за можливе передбачити майбутнє і прийняти ефективне рішення в тій чи іншій ситуації, у зв'язку з цим, зокрема, виникає необхідність у прогнозуванні та плануванні. По-друге, правила захищають уряд від впливу суб'єктів, які намагаються отримати ренту за допомогою регулювання або форм захисту. Сигналізуючи про необхідність дотримання правил, уряд може відмовити лобі в інвестуванні діяльності, метою якої є отримання додаткового доходу (ренти).

Німецький економічний порядок становив щось середнє між скандинавською та англосаксонською моделями. Зокрема, ґрунтувався на вільному обміні на ринках, але також наголошував на перерозподілі і соціальній справедливості. Назва «соціальна ринкова економіка» вказує на таке сполучення.

Основним принципом післявоєнного господарського (економічного) порядку в Німеччині була децентралізована координація на ринках за допомогою функціонуючої системи цін, а не підпорядкування через ієрархічно централизовану систему з контролем цін. Держава застосовувала правила, але не була учасником ринку. Інші елементи цього порядку включали права приватної власності, відповідальність, субсидіарність, верховенство закону, стабільність валюти, свободу укладення договорів і довгострокове прогнозування економічної політики. Економічний порядок ґрунтувався на індивідуальній відповідальності, яка в сукупності відповідала векторам соціальної політики в державі – загальному добробуту, що узгоджувався з позицією католицької соціальної доктрини [10; 11]. Ця доктрина наголошувала на індивідуальній відповідальності, з одного боку, і вирішальній ролі підприємців (на відміну від менеджерів) – з іншого. Підприємці прагнуть не тільки до отримання прибутку, а й до відповідальності за працівників, своє місто, свій регіон і в цілому за суспільство. Зокрема, малі та середні підприємства (МСП) та власники з їх довгостроковою орієнтацією на прибуток сприяють стійкості бізнес-моделей.

Вважалося, що в ринково-орієнтованих економіках небажані результати повинні бути виправлені державними органами [12]. Фрайбурзька школа наголосила на необхідності захисту конкуренції від картелізації та монополізації і розробила ґрунтовний закон про конкуренцію та політику у сфері конкуренції [13; 14].

Сутність німецького ордолібералізму була представлена В. Ойкеном у 1952 р. у формі восьми конститутивних і чотирьох регулюючих принципів функціонування соціальної ринкової економіки.

Упорядкування принципів було частково довільним. Виняток становили: конститутивний принцип 1 і конститутивний принцип 8.

Принцип 1 покликаний забезпечити нерозривний взаємозв'язок між економічною політикою і процесом господарювання. Згідно з цим принципом держава має проводити політику конкурентного порядку, зокрема підтримувати повноцінну конкуренцію і дієздатну систему цін. Облікова ставка Центрального банку розглядалася як базова ціна в ринковій економіці, оскільки зміни процентних ставок впливають на всі інші ціни і, таким чином, докорінно змінюють структуру економіки.

Такий підхід застосовується в багатьох країнах, які обрали режим таргування інфляції, зокрема в Україні.

Утім аналіз практичного досвіду розвинених країн довів, що зниження рівня цін в довгостроковому періоді (як для країн, які таргетують інфляцію, так і для тих, які відмовилися від застосування цього режиму) є однаковою тенденцією, що обумовлено загальними макроекономічними умовами. Отже, незалежно від режиму грошово-кредитної політики розвинені країни однаково змогли зменшити інфляцію. У країнах, що розвиваються, при режимі таргування інфляції середній рівень цін і їх волатильність падає, але водночас відбувається сильне зниження темпів економічного зростання. Надання ліквідності за високими цінами сприяє зниженню граничної продуктивності інвестицій, оскільки стимули для інновацій і підвищення ефективності пригнічуються.

Більше того, після переходу країн, що розвиваються, до інфляційного таргування існує великий ризик короткострокових шоків і нестабільності обмінного курсу (який, у свою чергу, переноситься на рівень цін). А отже, використання облікової ставки як інструменту стабілізації цін (таргування інфляції) у кожній країні має відбуватися за умови спільної взаємодії органів виконавчої влади та Центрального банку [15, с. 1066]. Іншими словами, Центральний банк має важелі впливу на грошову масу, а тому повинен нести відповідальність виключно за монетарну інфляцію. У свою чергу, відповідальність за інфляцію, що породжується структурними чинниками, має взяти на себе уряд держави.

Решта принципів розкривають основний конститутивний принцип і засоби його реалізації.

Принцип 2 підкреслює примат стабільного фінансового порядку як найважливішу передумову ринкової конкурентної економіки. При цьому стабільність валютного курсу є запорукою її успішного функціонування. Зокрема,

інфляція та дефляція ускладнюють або взагалі роблять неможливим розрахунок цін і витрат виробництва. Стабілізація валютного курсу, у свою чергу, забезпечує автоматизм економічного розвитку, коли ймовірність різких коливань у вигляді фаз підйому або депресії знижується. В. Ойкен був противником політичних маніпуляцій з валютною системою.

Принцип 3 передбачає відкритість ринків на засадах конкуренції серед значної кількості учасників економічних відносин. Цей принцип націлений на низькі тарифи та інші торгові обмеження, а також виключення будь-яких форм антиконкурентного втручання держави.

Принципом 4 є приватна власність. Вона розглядалася як необхідна складова для забезпечення стимулів прагнення до прибутку і, отже, до інновацій та ефективності.

В. Ойкен підкреслив, що приватна власність повинна супроводжуватися конкуренцією серед підприємств. В іншому випадку приватні монополії заохочуватимуть зловживання ринковою владою ціною добробуту споживачів.

Ордолібералізм вважав приватну власність особливо важливою, тому що планування економіки у Східній Німеччині зробило видимими втрати ефективності від державної власності. Зокрема, у період політики так званих бюджетних пом'якшень збиткові підприємства підтримувалися за рахунок кредитування державного банківського сектору з метою уникнення можливого безробіття. Оскільки заощаджень у державних банках не було достатньо для покриття фінансових потреб підприємств, Центральний банк був вимушений проводити додаткову емісію. Така ситуація йшла врозріз із першим та другим основоположними принципами економічного порядку і, як наслідок, призвела до фінансової нестабільності в країні [16].

Слід звернути увагу, що відповідна практика має місце і в Україні. Красномовним є приклад із рефінансуванням банків під заставу облігацій внутрішньої державної позики, якими за відсутності бюджетних коштів уряд здійснює докапіталізацію державних банків. Зокрема, у листопаді 2017 р. НБУ надав кредит державному банку «Ощадбанк» на загальну суму 3 млрд грн за вищезазначеною схемою з метою кредитування корпоративного бізнесу [17]. У той же час, як відзначалося НБУ, «загальний портфель кредитів банків у національній валюті на кінець січня 2018 р. залишився на рівні початку року і становив 571,6 млрд грн». При цьому рівень інфляції на кінець січня 2018 р. збільшився на 1,5% [18].

Основоположним принципом 5 є свобода договору як передумова економічного порядку. Вона може бути обмежена лише за умови збереження до-

сконалої конкуренції. Свобода договору в основному має місце в розвинених країнах, але посилення законодавчого регулювання, наприклад, на фінансових ринках і ринках праці обмежує забезпечення цього принципу. Це пояснюється необхідністю нівелювання таких побічних ефектів грошово-кредитної політики, як невинуватене зростання кредитування, «бульбашки» на ринку нерухомості, зниження номінальної заробітної плати і нестабільна зайнятість для населення [19].

Наприклад, нестійке зростання кредиту в Південній і Західній Європі до періоду європейської фінансової та боргової кризи, а також бум субстандартного кредитування до періоду кризи субстандартного кредитування в США призвели до серйозних проблем із «токсичними» кредитами в європейській та американській банківських системах. Для запобігання виникненню подібних ситуацій у майбутньому були підвищені вимоги до звітності та впроваджено посилений фінансовий нагляд. Це негативно відобразилося на свободі договорів у фінансовому секторі. Аналогічним чином надання недорогих ліквідних коштів призвело до зростання цін на нерухомість і відповідно орендної плати за договорами оренди. Як наслідок, були розроблені нові законодавчі вимоги, спрямовані на стримування зростання такої плати, що обмежило свободу договору в цій сфері.

До подібного ефекту призвели і зміни на ринку праці. Так, зниження заробітної плати за новими контрактами та нестабільність форм зайнятості були нівельовані законодавчо встановленою мінімальною заробітною платою і нормативами мінімальної тривалості трудових договорів.

Сутність принципу 6, яким є принцип відповідальності, полягає в тому, що учасники ринку мають нести відповідальність за наслідки своїх дій. «Той, хто має доходи, повинен нести і збитки» [20, с. 365]. Дотримання принципу відповідальності запобігає «розбазарюванню» капіталів і спонукає ретельно аналізувати стан розвитку ринків. Це є важливою умовою конкурентного порядку ще й тому, що перешкоджає організаційному об'єднанню інших підприємств (яке обумовлене, наприклад, прагненням до влади). Будь-які спроби обмеження відповідальності – від різних форм товариств та до спроб отримання доходів обманним шляхом (без виконання робіт і надання послуг), а також втрат у господарській діяльності шляхом перекладання їх на інших осіб – руйнують конкурентний порядок і породжують тенденцію розвитку в напрямі до розбалансування економічної системи країни.

Яскравим прикладом є вітчизняна практика рекапіталізації фінансових установ (порятунку банків, які перебувають на межі банкрутства). Такі за-

ходи: по-перше, унеможливлюють для банків традиційне джерело доходу, тобто різницю між кредитними та депозитними ставками (що ускладнює можливість стабілізації стану установи); по-друге, внесення застави (облігацій внутрішньої державної позики, як у випадку із ПАТ «Промінвестбанк» (сума рефінансування – 200 млн грн), ПАТ «КБ “Хрещатик”» (сума рефінансування – 190 млн грн)) [21] та наступне банкрутство рефінансованих установ переносить супутній збиток від грошово-рятувальних заходів із власників на Національний банк України, державу і, як наслідок, платників податків, чим розмиває основний принцип відповідальності.

Слід зазначити, що, за інформацією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, через австрійський Maini Bank українськими банками (наразі визнаними банкрутами) лише протягом 2014–2015 рр. було виведено 846 млн дол. США і 27 млн євро. Антикорупційна прокуратура Австрії з 2016 р. взялась розслідувати кримінальну справу за підозрою у відмиванні коштів через зазначену зарубіжну банківську установу та виявила вже 30 підозрюваних. Серед них власники вітчизняних банків, які залишилися без покарання в Україні [22]. Рятуння державою згодом збанкрутілих вітчизняних банківських установ та безвідповідальність їх власників призвели до дестабілізації економічних відносин та порушення правового господарського порядку.

Зокрема, сприяння фінансовій стабільності за рахунок націоналізації та рекапіталізації збільшило податкове навантаження на платників податків, як фізичних, так і юридичних осіб, спричинило зниження процентних ставок по банківських депозитах і державних облігаціях, а також номінальної заробітної плати для нових суб'єктів (молоді) на ринку праці. Привертає увагу те, що під час фаз буму фінансового ринку законодавство дозволяє керівництву фінансових установ «приватизувати» непередбачений прибуток у вигляді високих зарплат і преміальних виплат. Однак під час кризи (потенційні) втрати фінансових установ усупільнюються через наслідки грошової експансії.

В. Ойкен зауважував, що в ринковій економіці підприємствам дозволяється «приватизувати» прибуток (як важливий стимул для досягнення ефективності та просування інновацій), у той же час вони зобов'язані покривати збитки. Принцип 6 спрямований на підвищення відповідальності керівництва за завбачливий вибір інвестиційних проектів. В. Ойкен уважав власників акцій відповідальними за збитки підприємств і банків.

Принципом 7 є стабільність економічної політики в тому сенсі, що виключаються випадкові зміни з фінансових причин або урядові зміни. На думку

В. Ойкена, зазначений принцип є передумовою стійкого економічного зростання та зайнятості.

Водночас вчений полемізує з Дж. М. Кейнсом (J. M. Keynes) щодо причин зниження схильності до інвестування. Справа не в насиченні ринку і скороченні можливостей інвестування (за Дж. М. Кейнсом), а у відсутності гнучкості цін і заробітної плати. Зокрема, через недостатню конкуренцію, з одного боку, і невпевненість інвесторів, викликану нестабільністю кон'юнктурної економічної політики – з іншого. Тому «незмінність економічної політики усуває недостатню схильність приватних осіб до інвестування» [20, с. 375].

Незмінність економічної політики має значення для забезпечення конкуренції, а саме: «...швидка зміна економічної політики стимулює утворення концернів. Чим більший ризик, тим вища схильність до утворення концернів... які охоплюють різні галузі або різні частини однієї і тієї ж галузі... Чим більш незмінною стає економічна політика, тим меншим є стимул до концентрації. А це в рівній мірі стимулює створення конкурентного порядку» [20, с. 375].

Принцип 8 забезпечує єдність конститутивних принципів – є важливим інтегруючим правилом. Тільки «комплексне, одночасне виконання всіх принципів у конкретній історичній ситуації конституює певний, бажаний економічний порядок, створюючи умови, що сприяють ефективності цього порядку» [20, с. 376–377].

Порушення одного з принципів здатне перешкодити виконанню інших. Наприклад, якщо принцип приватної власності виконується, але монополії зберігаються, це дозволяє монополісту «приватизувати» монопольний прибуток, зменшуючи добробут споживачів. Аналогічним чином нестабільна інфляція в результаті недобросовісної грошово-кредитної політики має негативний вплив на ринки праці. Зокрема, знижується реальна заробітна плата та з'являється безробіття.

Класичні проблеми економіки (монополізм, нерівність у розподілі доходів, наявність «зовнішніх ефектів» і аномалії пропозиції) В. Ойкен пропонує нівелювати за допомогою державних заходів, основу яких складають такі регулюючі принципи:

1. Нагляд за монополіями. Ідеться не просто про державний контроль за діяльністю монополій, а й про заходи, що запобігають саме виникненню монополістичних владних структур.

2. Політика у сфері доходів. Як і всі ліберали, В. Ойкен зазначає, що розподіл суспільного продукту за допомогою механізму цін вільної конкуренції

кращий, ніж розподіл на основі довільних рішень приватних або громадських владних структур.

Але й цей механізм потребує корегування з точки зору принципу соціальної справедливості. «Нерівність у доходах» веде до того, що предмети розкоші починають виробляти в той час, коли ще не задоволені насущні потреби домашніх господарств із незначними доходами. Способом такого коригування може бути політика перерозподілу доходів, наприклад, за допомогою системи прогресивного оподаткування.

3. Уведення обґрунтованого економічного розрахунку передбачає врахування можливих у ринковій економіці «зовнішніх ефектів». За наявності зовнішніх негативних ефектів (завдання шкоди навколишньому середовищу, здоров'ю людей через негуманні умови праці тощо) конкурентні ціни не відображають реальні витрати виробництва, а отже, і розподіл не відповідає дійсній обмеженості ресурсів. У цих випадках держава повинна вводити особливі податки і збори або накладати відповідні зобов'язання і заборони.

При виникненні позитивних зовнішніх ефектів є справедливим введення відповідної винагороди.

4. Аномалії пропозиції. Маються на увазі випадки нетрадиційної динаміки пропозиції, коли обсяг пропозиції товару зростає (знижується) при зниженні (підвищенні) цін. Для таких ринків є характерною відсутність рівноваги: за певних обставин ціна може перманентно знижуватися або зростати. Загалом, такі ситуації характерні для аграрного ринку та ринку робочої сили. Зниження цін на продовольство може спонукати фермерів до підвищення пропозиції з метою компенсації втрат доходу через падіння цін.

Аналогічно при зниженні заробітної плати працівник готовий працювати більше, щоб зберегти вже досягнутий рівень життя. У такій ситуації може з'явитися і пропозиція додаткової робочої сили (жіноча і дитяча праця) з метою збільшення загального доходу сім'ї.

У випадках аномалій пропозиції потрібні стабілізуючі заходи держави (регулювання цін і обсягів на аграрних ринках, установлення мінімальної зарплати тощо) [20, с. 393].

Таким чином, ідеальна економічна система, описана В. Ойкеном (пізніше названа А. Мюллером-Армаком (A. Müller-Armack) соціальним ринковим господарством), є формою взаємодії ринкового механізму і «соціально стурбованої» держави. Очевидно, що ця модель є досить абстрактною та існує безліч варіантів її практичної реалізації [5].

З огляду на те, що конститутивні принципи В. Ойкена створили «економічне диво», Німеччина взяла на себе роль двигуна зростання, заснованого на експорті, у повоєнній Західній Європі. Високе зростання сприяло передачі влади наднаціональним інститутам у ході процесу європейської інтеграції і супроводжувалося високим ступенем політичної стабільності.

Утім із поступовим ігноруванням основоположних принципів В. Ойкена та в результаті кризового регулювання грошово-кредитної політики ефективність як німецької, так і в цілому європейської моделі зростання була значно знижена. Зокрема, зростання цін на нерухомість та одночасне зниження доходів молодих людей, які тільки виходять на ринок праці (у порівнянні зі старшими поколіннями), практично унеможливили отримання молодіжного кредиту на придбання житла. У результаті перехід по соціальних сходах – наприклад, від підсобного персоналу до мільйонера – став важким. Багатство виявилось можливим лише успадковувати. Це підірвало соціальну згуртованість як один з основних регулюючих принципів соціальної ринкової економіки. Подібна практика характерна і для України. Утім, як слушно підкреслював А. Мюллер-Армак, ринкові принципи повинні поєднуватися із соціальним балансом [23, с. 243].

Отже, підводячи підсумок вищенаведеному аналізу, можна дійти таких **висновків:**

- здійснення грошово-кредитної політики на сучасному етапі розвитку держави є неефективним, що зумовлюється змістовною недосконалістю нормативної категорії «правовий господарський порядок» як основи формування напрямів економічної політики. У статті доведено, що основу для змістовного наповнення категорії «правовий господарський порядок» мають скласти не стільки конституційно-правові норми, що перераховуються у ч. 2 ст. 5 ГКУ (беручи до уваги наведені у статті приклади ризиків, які закладаються непослідовними змінами та інтерпретаційною практикою), скільки науково обґрунтовані та виправдані практикою принципи, на яких має базуватися категорія «правовий господарський порядок»;

- саме принципи як керівні засади мають визначити ті відправні положення, на яких повинна формуватися система правових норм, що характеризуватимуть у підсумку змістове наповнення правового господарського порядку. Наголошуємо, що існуючий підхід до наповнення правового господарського порядку нормативно-правовими приписами незалежно від рівня юридичної сили створює передумови для ситуативного змістовного наповнення правового господарського порядку залежно від потреб тих суб'єктів, які мають можливість для здійснення маніпуляцій у правотворчій сфері у власних економічних інтересах;

– з метою формування системи принципів, на яких має будуватися національний правовий господарський порядок, доцільно використовувати здобутки континентальної моделі, представлені німецькою школою ордолібералізму (представники – В. Ойкен, Ф. Бьом, Л. Мікш та ін.);

– сутність німецького ордолібералізму знаходить вияв у формі восьми конститутивних і чотирьох регулюючих принципів функціонування соціальної ринкової економіки. Висловлено гіпотезу щодо можливості визнання таких принципів як доктринального підґрунтя формування змісту вітчизняної категорії «правовий господарський порядок», що сприятиме сталому розвитку економіки держави в цілому та ефективному здійсненню грошово-кредитної політики зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Знаменский Г. Л. Хозяйственное законодательство Украины: формирование и перспективы развития. Киев: Наук. думка, 1996. 56 с.
2. Подцерковный О. П. Правовой хозяйственный порядок как ориентир регуляторной политики государства. *Юридичний вісник*. 2009. № 1. С. 45–49.
3. Устименко В. А. Власність територіальної громади міста (господарсько-правові аспекти): автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04. Донецьк, 2007. 33 с.
4. Гадамер Х.-Г. Истина и метод: основы философской герменевтики. Москва: Прогресс, 1988. 637 с.
5. Eucken W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Tübingen and Zürich: Mohr Siebeck and Polygraphischer Verlag, 1952. 396 p.
6. Miksch L. Wettbewerb als Aufgabe: die Grundsätze einer Wettbewerbsordnung. Stuttgart: Kohlhammer, 1937.
7. Böhm F. Die Idee des ORDO im Denken Walter Euckens. Dem Freund und Mitherausgeber zum Gedächtnis. ORDO. 1950. Vol. 3. P. 15–64.
8. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. Москва: Дело, 1994. 224 с.
9. Vanberg V. Ordoliberalism, Ordnungspolitik, and the Reason of Rules. *European Review of International Studies*. 2015. P. 7–36.
10. Müller-Armack A. Social Irenics. In: Stützel, Wolfgang / Watrin, Christian / Willgerodt, Hans / Hohmann, Karl (eds.): Standard Texts of the Social Market Economy. Stuttgart and New York: Gustav Fischer, 1950/1982. P. 347–359.
11. Marx R. Wirtschaftsliberalismus und Katholische Soziallehre. Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics. 2006. N 06/3. 9 p.
12. Starbatty J. Ordoliberalismus, in Geschichte der Nationalökonomie, ed. Issing Otmar. München: Franz Vahlen, 1984. P. 239–254.
13. Hoppmann E. Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs. In: Schneider, Hans (Ed.). Grundlagen der Wettbewerbspolitik. Berlin: Duncker & Humblot, 1968. P. 9–49.
14. Kantzenbach E. Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. Hamburg: Göttingen, Vandenhoeck u. Ruprecht, 1965. 187 p.

15. Бутузова А. Как влияет инфляционное таргетирование на экономическое развитие страны? *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23, вып. 18. С. 1063–1071.
16. Kornai J. The Soft Budget Constraint. *Kyklos*. 1986. Vol. 39, Issue 1. P. 3–30.
17. Ощадбанк привлек у НБУ рефинансирование на 3 млрд грн в связи с наращиванием кредитования крупных корпоративных клиентов. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/463637.html> (дата звернення: 27.08.2019).
18. Индекс инфляции 2019 в Украине / М-во финансов Украины. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 27.08.2019).
19. Hoffmann A., Schnabl G. The Adverse Effects of Ultra-Loose Monetary Policies on Investment, Growth and Income Distribution. *Financial History Workshop*. Brussels, 2016. 35 p.
20. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. Москва: Прогресс, 1995. 494 с.
21. Інформація про надані Національним банком України банкам кредити на строк більше тридцяти календарних днів у 2018 році / Нац. банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62468916&cat_id=37650 (дата звернення: 27.08.2019).
22. Прокуратура Австрії підозрює 30 осіб у причетності до виведення грошей із збанкрутілих українських банків. URL: https://dt.ua/ECONOMICS/prokuratura-avstriyi-pidozryuye-30-osib-u-prichetnosti-do-vivedennya-groshey-iz-zbankrutilih-ukrayinskih-bankiv-303515_.html (дата звернення: 27.08.2019).
23. Müller-Armack A. *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik: Studien und Konzepte zur sozialen Marktwirtschaft und zur europäischen Integration*. Rombach und Freiburg, 1966. P. 243–249.

REFERENCES

1. Znamenskiy, G. L. (1996). *Hozyaystvennoe zakonodatelstvo Ukrainyi: formirovanie i perspektivy razvitiya [The economic legislation of Ukraine: the formation and development prospects]*. Kiev: Naukova dumka [in Russian].
2. Podtserkovniy, O. P. (2009). Pravovoy hozyaystvenniy poryadok kak orientir regul'yatornoy politiki gosudarstva [The legal economic order as a guideline of the state regulatory policy]. *Yurydychnyi visnyk – Legal Bulletin*, 1, 45–49 [in Russian].
3. Ustymenko, V. A. (2007). *Vlasnist terytorialnoi hromady mista (hospodarsko-pravovi aspekty) [Ownership of the territorial community of the city (economic and legal aspects)]*. Extended abstract of Doctor thesis. Donetsk [in Ukrainian].
4. Gadamer, X.-G. (1988). *Istina i metod: osnovy filosofskoy germeneytyki [Truth and method: the foundations of philosophical hermeneutics]*. Moskva: Progress [in Russian].
5. Eucken, W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik [Principles of economic policy]*. Tübingen and Zürich: Mohr Siebeck and Polygraphischer Verlag [in German].
6. Miksch, L. (1937). *Wettbewerb als Aufgabe: die Grundsätze einer Wettbewerbsordnung [Competition as a task: the principles of a competitive order]*. Stuttgart: Kohlhammer [in German].
7. Böhm, F. (1950). Die Idee des ORDO im Denken Walter Euckens. Dem Freund und Mitherausgeber zum Gedächtnis [The idea of ORDO in Walter Eucken's thinking. To the friend and co-editor to the memory]. *ORDO*, 3, 15–64 [in German].
8. Lampert, H. (1994). *Sotsialnaya ryinochnaya ekonomika. Germanskiy put [Social market economy. German way]*. Moskva: Delo [in Russian].

9. Vanberg, V. (2015). Ordoliberalism, Ordnungspolitik, and the Reason of Rules. *European Review of International Studies*, 7–36.
10. Müller-Armack, A. (1950/1982). Social Irenics. In W. Stützel, C. Watrin, H. Willgerodt, & K. Hohmann (Eds.), *Standard Texts of the Social Market Economy*. Stuttgart and New York: Gustav Fischer.
11. Marx, R. (2006). Wirtschaftsliberalismus und Katholische Soziallehre [Economic liberalism and Catholic social teaching]. *Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics*, 06/3, 9 [in German].
12. Starbatty, J. (1984). *Ordoliberalismus, in Geschichte der Nationalökonomie [Ordoliberalism, in History of National Economics]*. München: Franz Vahlen [in German].
13. Hoppmann, E. (1968). Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs [On the problem of a politically feasible definition of competition]. In H. Schneider (Ed.), *Grundlagen der Wettbewerbspolitik* (pp. 9–49). Berlin: Duncker & Humblot [in German].
14. Kantzenbach, E. (1965). *Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs [The functionality of the competition]*. Hamburg: Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht [in German].
15. Butuzova, A. (2017) Kak vliyaet inflyatsionnoe targetirovanie na ekonomicheskoe razvitiye strany? [How does inflation targeting affect the country's economic development?] *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 23 (18), 1063–1071 [in Russian].
16. Kornai, J. (1986). The Soft Budget Constraint. *Kyklos*, 39 (1), 3–30.
17. *Oschadbank privlek u NBU refinansirovanie na 3 mlrd grn v svyazi s naraschivaniem kreditovaniya krupnykh korporativnykh klientov [Oschadbank attracted refinancing from the NBU for UAH 3 billion in connection with increased lending to large corporate clients]*. (2017, November 21). Retrieved from <https://interfax.com.ua/news/economic/463637.html> [in Russian].
18. Ministry of Finance of Ukraine (2019). *Indeks inflyatsii 2019 v Ukraine [2019 inflation index in Ukraine]*. Retrieved from <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation> [in Russian].
19. Hoffmann, A., & Schnabl, G. (2016). The Adverse Effects of Ultra-Loose Monetary Policies on Investment, Growth and Income Distribution. *Financial History Workshop, Brussels*, 35.
20. Oyken, V. (1995). *Osnovnyie printsipy ekonomicheskoy politiki [Basic principles of economic policy]*. Moskva: Progress [in Russian].
21. National Bank of Ukraine (2018). *Informatsiia pro nadani Natsionalnym bankom Ukrainy bankam kredyty na strok bilshe trydtsiaty kalendarnykh dniv u 2018 rotsi [Information on loans extended by the National Bank of Ukraine to banks for more than thirty calendar days in 2018]*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62468916&cat_id=37650 [in Ukrainian].
22. *Prokuratura Avstrii pidozriuie 30 osib u prychetnosti do vyvedennia hroshei iz zbankrutilykh ukrainskykh bankiv [Austrian prosecutor's office suspects 30 people involved in withdrawing money from bankrupt Ukrainian banks]*. (2019, February 21). Retrieved from https://dt.ua/ECONOMICS/prokuratura-avstriyi-pidozryuye-30-osib-u-prychetnosti-do-vivedennya-groshey-iz-zbankrutilykh-ukrayinskih-bankiv-303515_.html [in Ukrainian].
23. Müller-Armack, A. (1966). *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik: Studien und Konzepte zur sozialen Marktwirtschaft und zur europäischen Integration [Economic order and economic policy: studies and concepts on the social market economy and European integration]*. Freiburg im Breisgau [in German].

Стаття надійшла до редакції 29.08.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 09.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 18.09.2019 р.

Р. А. ДЖАБРАИЛОВ

доктор юридических наук, доцент, заместитель директора по научной работе Института экономико-правовых исследований НАН Украины, Украина, г. Киев

Т. С. ГУДИМА

кандидат юридических наук, докторант, старший научный сотрудник Института экономико-правовых исследований НАН Украины, Украина, г. Киев

ПРАВОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОРЯДОК КАК ОСНОВА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье проанализирована взаимосвязь и взаимосогласованность денежно-кредитной политики с правовым хозяйственным порядком. Установлено, что осуществление денежно-кредитной политики на современном этапе развития государства является неэффективным из-за несовершенства нормативной категории «правовой хозяйственный порядок» как основы формирования направлений экономической политики. Рассмотрена немецкая модель хозяйственного (экономического) порядка и осуществлен анализ принципов, на которых она базируется. Высказана гипотеза о возможности признания таких принципов в качестве доктринального основания формирования содержания отечественной категории «правовой хозяйственный порядок», что будет способствовать устойчивому развитию экономики государства.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, правовой хозяйственный порядок, принципы, экономическая политика, устойчивое развитие

R. A. DZHABRAILOV

Doctor of Law, Associate Professor, Deputy Director, Institute of Economic and Legal Research, National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kiev

T. S. HUDIMA

PhD in Law, doctoral candidate, Senior Researcher, Institute of Economic and Legal Research, National Academy of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kiev

LEGAL ECONOMIC ORDER AS A BASIS FOR IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY

Problem setting. Taking into account the normative approach to understanding the principles of the legal economic order, in the theoretical and practical plane it becomes important to clarify how the economic policy of the state, and in this case the monetary component of it, is formed and implemented in a proper relationship with law and order

in the field of management. Equally important is the task of clarifying the completeness and correctness of defining the basics of the legal economic order set out in the Economic Code of Ukraine, in comparison with existing doctrinal approaches. After all, the results of monetary policy implementation at the present stage of state development, which are represented by large-scale anti-crisis activity of the National Bank of Ukraine, are unsatisfactory and make one think about whether conceptual approaches to shaping the specified direction of economic policy are justified and agreed with the legal economic order.

Recent research and publications analysis. Some aspects of the complex category “legal economic order” are reflected in the scientific works of domestic and foreign scientists. However, the scientific development of problems of interconnection and mutual consistency of monetary policy with the legal economic order, as well as the completeness and correctness of incorporation into the normative text of the doctrinal approaches to defining the basics of the legal economic order have not been widely spread.

Paper objective. Investigation of the relationship and coherence of monetary policy with the legal economic order and the formation of appropriate proposals.

Paper main body. The article examines the relationship and the consistency of monetary policy with the legal economic order. Particular attention is paid to the analysis of monetary policy at the current stage of state development. The German model of economic (economic) order is examined and the principles on which it is based are analyzed.

Conclusions of the research. The analysis made it possible to reach the following conclusions:

implementation of monetary policy at the present stage of state development is ineffective, which is conditioned by the substantive imperfection of the regulatory category “legal economic order” as a basis for shaping directions of economic policy;

it is argued that it is the principles, as the guiding basis, that should determine the starting points on which a system of legal rules should be formed, which will ultimately determine the substantive content of the legal economic order. It is emphasized that the existing approach to completing the legal economic order by regulations, regardless of the level of legal force, creates prerequisites for situational substantive filling of the legal economic order, depending on the needs of those entities that are able to manipulate law-making in their own economic interests;

the existing scientific models of economic (economic) order are considered and, in order to form a system of principles on which the national legal economic order should be built, it is proposed to use the achievements of the continental model presented by the German School of Ordoliberalism;

it is found that the essence of German ordoliberalism is manifested in the form of eight constitutive and four governing principles of the functioning of the social market economy,

which can be defined as the doctrinal basis for the formation of the content of the domestic category “legal economic order”.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the relationship and mutual coordination of monetary policy with the legal economic order. It has been established that the implementation of monetary policy at the present stage of state development is ineffective due to the imperfection of the normative category “legal economic order” as the basis for the formation of economic policy directions. The German model of the economic (economic) order is examined and the principles on which it is based are analyzed. A hypothesis is expressed about the possibility of recognizing such principles as the doctrinal basis for the formation of the content of the domestic category of “legal economic order”, which will contribute to the sustainable development of the state economy.

Key words: monetary policy, legal economic order, principles, economic policy, sustainable development.

Article details:

Received: 29 August 2019

Revised: 09 September 2019

Accepted: 18 September 2019

Рекомендоване цитування: Джабраїлов Р. А., Гудіма Т. С. Правовий господарський порядок як основа здійснення грошово-кредитної політики. *Економічна теорія та право*. 2019. №3 (38). С. 95–114. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-95.

Suggested Citation: Dzhabrailov, R. A., & Hudima, T. S. (2019). Pravovyi hospodarskyi poriadok yak osnova zdiisnennia hroshovo-kredytnoi polityky [Legal economic order as a basis for implementation of monetary policy]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 95–114. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-95.

УДК 342.922:338.436

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-115

Г. С. ІВАНОВА

кандидат юридичних наук,
докторант кафедри адміністративного права
та адміністративної діяльності
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Україна, м. Харків
e-mail: gs-ivanova@ukr.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2658-3502>



ІНФОРМАЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ¹

У статті досліджується інформаційно-правове забезпечення сфери агропромислового комплексу України. Аналізуються нормативно-правові акти, які регламентують дану сферу, та наукові праці із зазначеної проблематики. Надаються авторські пропозиції щодо можливості вдосконалення інформаційно-правового забезпечення агропромислового комплексу України та авторське визначення даної категорії.

Ключові слова: інформаційно-правове забезпечення, агропромисловий комплекс України (АПК України), інформаційні технології, комп'ютерне забезпечення, геоінформаційні системи.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України аграрний сектор відіграє провідну роль, оскільки виступає інтенсивною рушійною силою економічних процесів. Аграрний сектор є місцем роботи майже 403,8 тис. українців, а частка сільськогосподарської продукції формує

¹ © Іванова Г. С., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

близько 17 % ВВП [1]. Будучи однією із ключових сфер виробництва, аграрний сектор виробляє товари рослинного і тваринного походження. Його ключова роль простежується на двох рівнях: перший – забезпечення населення споживчими продуктами харчування, другий – надання промисловості сировини. Попри це слушно визнати той факт, що показники виробництва та експорту продукції не є конкурентостабільними порівняно з іншими високорозвиненими країнами, а аграрна політика України значно віддалена від європейської, що свідчить про необхідність урегулювання окремих питань функціонування діяльності агропромислового комплексу України. З огляду на це доцільно проаналізувати існуючу систему інформаційно-правового забезпечення агропромислового комплексу (далі – АПК), визначити її основні недоліки та можливі шляхи вирішення існуючих проблем у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглибленим аналізом проблем та перспектив розвитку АПК, визначенням його сутності та ролі в економіці країни, особливостей адміністративно-правового регулювання у даній сфері займалися такі науковці, як Є. Фурманчук [2], Н. Костильова [3], Т. Серебрякова [4], А. Желєзняк [6], А. Лапін [7], Р. Штифанич [9], С. Мороз [10], О. Федірець [11] та ін. Попри те, що актуальні проблеми АПК привертати увагу чималої кількості науковців, питання інформаційно-правового забезпечення цієї сфери не було досліджене на достатньому рівні, тому вкрай актуальною є подальша робота в цьому напрямі.

Формулювання цілей. Виходячи з аналізу чинного законодавства, що регламентує інформаційну складову діяльності АПК, та враховуючи специфіку соціально-економічного розвитку України, виявити і з'ясувати причини існуючих недоліків інформаційно-правового регулювання аграрного комплексу, надати пропозиції щодо їх усунення та відповідно вдосконалення ефективності функціонування АПК у цілому.

Об'єкт дослідження: правові норми, що регулюють інформаційне забезпечення суспільних відносин, які виникають у сфері АПК України.

Виклад основного матеріалу. Рівень ефективності функціонування АПК напряму пов'язується з якісним інформаційним забезпеченням. Визначаючи категорію «інформаційне забезпечення», слід наголосити на тому, що у правовій доктрині найпоширенішим є визначення інформаційного забезпечення через процес забезпечення інформацією шляхом використання технологій, зокрема комп'ютерних. Так, Є. Фурманчук розуміє під інформаційним забез-

печенням процес отримання, аналізу, накопичення та зберігання інформації в базах даних з метою їх подальшого використання у професійній діяльності [2, с.76]; Н. Костильова, Ю. Мальцева, Д. Шкурин наголошують на тому, що інформаційне забезпечення є процесом збирання, аналізу та накопичення інформації, який відображає життєдіяльність установи, підприємства чи організації [3, с. 6]; слушною є позиція Т. Серебрякової, яка визначає інформаційне забезпечення будь-якої сфери як сукупність інформаційних ресурсів та способів їх організації, які є необхідними та придатними для реалізації аналітичних процедур, що забезпечують процес управління [4, с. 79].

Чинне законодавство не дає визначення інформаційно-правового забезпечення, однак абз. 3 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про інформацію» визначає інформацію як будь-які відомості та/або дані, які можуть зберігатись на матеріальних носіях чи в електронному вигляді [5, ст. 1], а відповідно в абз. 2 ч. 1 ст. 3 закріплюється положення про забезпечення рівних можливостей у створенні, зберіганні, збиранні, одержанні, захисті, охороні, поширенні інформації [5, ст. 3].

Говорячи про інформаційно-правове забезпечення діяльності АПК, слід визнати, що на сьогодні існує чимала кількість підходів до його визначення. Так, А. Желєзняк та М. Гладис дотримуються позиції стосовно того, що забезпечення інформацією аграрного комплексу потрібно розглядати в межах сукупності форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень, які пов'язані із розвитком сільського господарства, забезпеченістю своєчасного виконання всіх процесів в аграрній сфері, а також передбаченням майбутніх процесів розвитку сільського господарства [6, с. 45]. На нашу думку, таке визначення є занадто широким і не дає змоги виділити суттєві та необхідні ознаки, що стосуються правової регламентації інформаційного забезпечення аграрних структур. Іншої позиції дотримується А. Лапін, який наголошує на тому, що суть інформаційно-правового забезпечення полягає в супроводженні діяльності аграрного підприємства спеціалізованими службами, формуванні систем збору, розповсюдження і систематизації інформації [7, с. 27–28]. Таким чином, можна сформулювати своє авторське визначення цієї категорії, під яким запропоновано розуміти використання інформаційно-комунікаційних технологій та комп'ютерних ресурсів, баз та банків даних, що складають систему стійкого і налагодженого програмного забезпечення, яке функціонує з метою одержання, обробки, збереження та поширення інформації для безперервного та сталого державного управління всіма сферами АПК України

задля ефективного аграрного виробництва та його конкурентоспроможності. Метою інформаційно-правового забезпечення діяльності АПК є те, щоб на базі зібраних початкових даних отримати оброблену, узагальнену інформацію, яка має стати основою для прийняття управлінських рішень. Основна ціль такого забезпечення полягає у підвищенні якості та ефективності діяльності підприємства шляхом переходу до автоматизованої системи управління.

При класифікації сфер АПК традиційно прийнято розрізняти три обов'язкові рівні, а саме: 1) сільське господарство, що виступає первинною одиницею і точкою відліку для функціонування аграрного комплексу, оскільки на цю ланку покладається завдання щодо виготовлення сільськогосподарської продукції; 2) підприємства, які здійснюють матеріально-технічне забезпечення аграрного сектору, їх основним завданням є забезпечення сільськогосподарської діяльності засобами і матеріалами виробництва; 3) підприємства, що безпосередньо займаються реалізацією сільськогосподарської продукції, що включає в себе зберігання та транспортування продукції.

Деякі науковці крім зазначених сфер окремо виділяють четвертий рівень – інфраструктурний, що передбачає дорожньо-транспортне, складське і тарне забезпечення сільського господарства [8, с. 78].

Наголошуючи на інформаційно-правовому забезпеченні сільського господарства, необхідно визнати, що первинною складовою тут виступають наукові установи, чия діяльність охоплює два великі рівні: надання інформації суб'єктам агропромислової діяльності зайнятих на сільськогосподарських підприємствах та формування знань, умінь та навичок у майбутніх працівників аграрної сфери. Підтверджуючи цю позицію, Р. Штифанич пропонує поділяти такі установи на науково-методичні та науково-технічні центри аграрної науки [9]. Так, на рівні аграрного підприємства ці установи покликані здійснювати розповсюдження наукової інформації, консультацію при розробці програм розвитку аграрного комплексу, проводити тренінги, семінари, круглі столи з метою підвищення рівня наукових знань у зайнятого складу аграрного підприємства. Реалізуючи функцію з підготовки кадрів для сфери аграрної промисловості, такі центри покликані вже на початковому рівні закладати професійні глибинні знання у сфері сільського господарства у майбутніх працівників, формувати бажання працювати на благо суспільства і держави, заохочувати до сумлінного і професійного ставлення до майбутньої професії.

Наступним елементом інформаційного забезпечення визначеної сфери є розгалужена система комп'ютерного забезпечення. Стрімкі процеси розвитку науки і техніки зумовили появу чималої кількості програм, що покликані супроводжувати діяльність підприємства. С. Мороз та І. Шрамко серед таких програм виокремлюють: 1С: Підприємство, Парус: Підприємство, БЕСТ, Акцент. Агрохолдинги використовують корпоративні інформаційні системи BAAN, SAP, Oracle Applications, Office Tools, Галактика [10, с. 119]. Основною метою визначених програм є комплексний супровід усіх управлінських процесів на підприємстві, відхід від радянської паперової системи, зниження ризиків втрати інформації, обмін інформацією без суттєвих затрат, спрощений порядок пошуку необхідної інформації.

Розглядаючи другий структурний рівень АПК, слід наголосити на провідній ролі моніторингу сільськогосподарської діяльності. Такий моніторинг насамперед повинен стосуватися стану земель, оскільки для визначення пріоритетних напрямів розвитку технічного забезпечення агропромислової сфери необхідно мати інформацію про природні процеси на відповідній території, межі та обсяг посівних площ, стан родючості земель у відповідному регіоні тощо.

З метою зазначеного моніторингу у світовому інформаційному просторі була розроблена низка програм, принцип дії яких ґрунтується на супутниковому спостереженні. Такі програми отримали назву геоінформаційних систем. Серед таких систем О. Федірець виділяє: eLeaf, MapExpert, Vera, Astrium-Geo, AgroGIS та ін. На жаль, однією з найголовніших проблем лишається можливість застосування цих систем виключно крупними агрохолдингами з огляду на великі витрати, пов'язані з належним забезпеченням функціонування цих програм [11, с. 307].

Чинний Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» визначає лише два напрями державного фінансування аграрного сектору: механізм здешевлення кредитів та компенсація лізингових платежів.

У контексті державного забезпечення сільськогосподарських підприємств інформаційними технологіями треба відмітити, що Закон України «Про державний бюджет України на 2019 рік» не передбачає видатків на дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, підготовку наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК, на відміну від Закону України «Про Державний бюджет

України на 2018 рік», у якому такі видатки передбачались. Такий крок законодавця, безсумнівно, є невиправданим та викликає багато сумнівів та суперечностей, оскільки раніше з роками відбувалося зменшення таких видатків, то наразі такі кошти взагалі не виділяються, а отже, багато державних агрохолдингів фактично позбавлені можливості використовувати геоінформаційні системи.

З'ясовуючи стан інформаційного забезпечення підприємств, які здійснюють реалізацію сільськогосподарської продукції, особливу увагу необхідно приділити таким поняттям, як логістика та маркетинг, що відображають сутність їх діяльності. З метою просування сільськогосподарської продукції доцільно використовувати такі програми, як Google Analytics, Bizagi, Mindmeister, Snappa, Office 365, Piktochart, Storify, Buffer та ін. [12; 13].

Однією із складових маркетингової системи підприємства та особливе місце у ньому посідає веб-сайт підприємства, з огляду на це доцільно зосередити увагу на фахівцях, які здійснюють заходи щодо його підтримки та просування. Під підтримкою необхідно розуміти заходи щодо своєчасного оновлення інформації на веб-ресурсі, покращення дизайну сайту, розробки актуальних гіперпосилань. Просування передбачає рекламні заходи, спрямовані на популяризацію сайту серед користувачів мережі Інтернет.

У логістичній сфері підприємств, що реалізують продукцію аграрної сфери, варто виділити низку підприємств, які характеризуються високими показниками діяльності, а сфера їх діяльності поширюється і на Україну, серед таких: Aggro-Maas NV, АМАКО, TERRA FOOD [14, с. 228–229]. Тісна співпраця із зазначеними компаніями зумовить стрімкі процеси підвищення ефективності діяльності підприємств, завданням яких є збут продукції сільськогосподарського сектору.

Розвиток і використання зазначених інформаційних систем в АПК України є виправданим кроком, оскільки зазначені розробки іноземних компаній використовуються в аграрній промисловості чималої кількості розвинених країн та вже довели свою ефективність, підтвердженням цього виступають показники ефективності діяльності аграрного сектору провідних країн світу.

Неможливо не приділити уваги питанню баз та банків даних у сфері АПК України, адже вони є основними елементами інформаційно-правового забезпечення. Визначення поняття «база даних» знаходимо в Законі України «Про Національну програму інформатизації». Так, законодавець під поняттям «база даних» розуміє іменовану сукупність даних, що відображає стан об'єктів та

їх відношень у визначеній предметній області [15, ст. 1]. У зв'язку із втратою чинності Інструкції Міністерства статистики України, Управління статистики науки, інформації та інновацій «Про порядок заповнення звіту про наявність і використання банку даних за формою № 4-інф» у законодавстві України наразі відсутнє визначення банку даних, попри це визначена в Інструкції категорія «банк даних» лишається придатною і може цілком доречно застосовуватися при з'ясуванні змісту поняття банку даних. Так, відповідно до зазначеного нормативного акта, банк даних – це система програмних, мовних, організаційних і технічних засобів, призначених для централізованого накопичення інформації, а також сама інформація, що зберігається в базах даних, тобто бази даних у комплексі із системою управління банками даних [16].

З аналізу наданих законодавцем визначень банку та баз даних справедливо зробити висновок, що категорія «банк даних» є ширшою, а база даних виступає одним з її провідних елементів.

У контексті сказаного необхідно перейти до з'ясування ролі баз та банків даних для сфери аграрного комплексу. У даному аспекті привабливою є позиція М. Н. Головчинер, яка пропонує всі дані, що містяться в банках, поділяти на три сфери: фінансову, матеріальну та трудову [17, с. 5–8].

Трудові дані покладаються в основу з'ясування загальної кількості співробітників підприємства, визначення інформації про кожного окремого суб'єкта, зайнятого на підприємстві, з'ясуванню підлягають питання професії, освіти, посади, досвіду роботи, інформації про наявність у працівника дисциплінарних стягнень [17, с. 5]. Ця категорія даних спрямована з'ясувати роль та цінність кожного окремого працівника для підприємства, урахувати показники його діяльності з метою підвищення її ефективності у разі низьких показників, застосовуючи відповідні заходи впливу або, навпаки, заохочуючи і матеріально стимулюючи працівників, які перевищують норми виробництва.

Дані у сфері фінансів регулюють більшою мірою питання, пов'язані з транспортними потоками. Прикладами таких даних є визначення наступних питань: скільки коштів надійшло на підприємство, з яких джерел надходять такі кошти, на яку сферу спрямовані ці кошти, аналіз використаних і доступних фінансів [17, с. 5]. Чітка систематизація цих даних дозволяє посилити важелі контролю за фінансовою сферою підприємства, приділити увагу проблемним питанням фінансування, зокрема визначити, яка сфера потребує додаткового забезпечення, здійснити розподіл надходження фінансів по провідних і необхідних галузях виробництва підприємства аграрного комплексу.

Матеріальні дані регулюють безпосередньо обіг сировини і сировинних ресурсів, установлюють інформацію про строки реалізації товарів та послуг, куди і звідки вони надходять, які матеріали наявні на підприємстві, а які необхідно придбати чи оновити [17, с. 5]. У контексті функціонування АПК слушно наголосити на важливості цих даних при обранні найоптимальнішої системи збуту сільськогосподарської продукції, залучення новітніх технологічних рішень на підприємство, регулювання порядку постачання технічних ресурсів на підприємство.

Аналізуючи нормативну базу, слід визнати, що відповідно до розділу III Закону України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» інформаційній підтримці АПК надаються основні пріоритети [18]. Специфіка бази даних в аграрному секторі, повноваження щодо її ведення та відповідні особливості містяться в законах і підзаконних нормативних актах. Першим у системі таких актів необхідно виділити Закон України «Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України». Відповідно до ст. 23 Закону на центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну аграрну політику, покладено повноваження щодо формування єдиного інформаційного простору з власними засобами інформатизації, створення інформаційно-консультативних та дорадчих служб з базами даних про технічні засоби для агропромислового комплексу, запасні частини й агрегати до них, про їх виробників, технологічну належність, технічну, екологічну, економічну та іншу характеристики, ціну [19, ст. 23]. Крім того, згаданий нормативний акт покладає на центральний орган виконавчої влади (далі – ЦОВВ), що реалізує державну аграрну політику, повноваження щодо забезпечення створення і розвитку єдиного інформаційного простору в системі інженерно-технічного забезпечення аграрного комплексу [19, ст. 9]. Зазначена норма тісно пов'язана із наступною, яка надає уповноваженим ЦОВВ суб'єктам, які реалізують контрольно-наглядову політику у сфері агропромислового комплексу, право на безперешкодне отримання інформаційних матеріалів з метою виконання покладених на них відповідно до закону завдань [19, ст. 21].

Закон також закріплює поняття міжнародного співробітництва у сфері інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу, а одним із шляхів його здійснення є створення інформаційно-маркетингових центрів для прискорення руху товарів та послуг на національні ринки держав [19, п. 9 ч. 1 ст. 24]. Крім того, система інженерного забезпечення АПК підлягає науковому обслуговуванню, шляхи здійснення якого також закріплені в Законі, зокрема

йдеться про визначення пріоритетів технічної політики та програм розвитку системи інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу; проведення наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок нових типів технічних засобів і технологій для агропромислового комплексу та їх випробування; координацію науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [19, п. 1–2 ч. 2 ст. 22; ч. 3 ст. 22].

Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 1119 «Про затвердження Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України» визначає роль і місце Міністерства аграрної політики та продовольства України (надалі – Міністерство) у питаннях формування і реалізації державної політики у сфері аграрної промисловості. Звертаючи увагу безпосередньо на інформаційний аспект, що реалізується у завданнях Міністерства, необхідно визнати той факт, що зазначений орган виконавчої влади наділений досить широкими повноваженнями у сфері інформаційно-правового забезпечення АПК України. Так, підп. 22 п. 4 визначає завданням Міністерства ведення інформаційного банку даних про стан ґрунтів земель сільськогосподарського призначення; підпункти 26, 28 п. 4 встановлюють, що завданням Міністерства також є визначення складу інформації, що подається для внесення до Єдиного державного реєстру тварин; забезпечує здійснення заходів, спрямованих на інноваційно-інвестиційний розвиток сфер агропромислового виробництва, сприяє реалізації інвестиційних проєктів в аграрному секторі; відповідно до підп. 39 п. 4 бере участь у формуванні та реалізації політики у сфері інформатизації та технічного захисту інформації, підп. 41 п. 4 покладаються повноваження щодо впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, створення інформаційних ресурсів, підп. 52 п. 4 забезпечує проведення моніторингу аграрного продовольчого ринку, створює і забезпечує постійне функціонування системи інформаційного забезпечення діяльності оптових ринків сільськогосподарської продукції, затверджує Положення про організацію взаємного обміну інформацією про стан земельних відносин між суб'єктами інформаційної взаємодії (моніторинг земельних відносин), здійснює організацію та забезпечує проведення моніторингу земельних відносин (підп. 62² п. 4). Крім того, з метою організації своєї діяльності реалізує державну політику стосовно державної таємниці, здійснює захист інформації з обмеженим доступом, а також технічний захист інформації, контроль за її збереженням в апараті Мінагрополітики в установленому законодавством порядку (підп. 1 п. 5) [20].

Крім того, Міністерство наділено специфічними правами у сфері інформації, серед таких прав: отримання безоплатно від міністерств, інших центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування необхідні для виконання покладених на нього завдань інформації, документів і матеріалів, зокрема від органів статистики – статистичні дані; користування відповідними інформаційними базами даних державних органів, державною системою урядового зв'язку та іншими технічними засобами; скликання наради, утворення комісій та робочих груп, проведення наукових конференцій і семінарів з питань, що належать до компетенції Мінагрополітики [20, підпункти 1–4 п. 6].

Окреме місце в системі вертикальних відносин між суб'єктами АПК посідає Аграрний фонд (далі – Фонд), який є державною спеціалізованою бюджетною установою, уповноваженою реалізовувати цінову політику в аграрному секторі економіки, саме таке визначення Аграрному фонду надає постанов Кабінету Міністрів України від 6 липня 2005 р. № 543 [21]. У контексті аналізу положень зазначеної постанови вбачаються повноваження Фонду щодо забезпечення поширення інформації про кон'юнктуру аграрного ринку, а також право у встановленому законом порядку на одержання інформації від органів виконавчої влади.

Завершуючи аналіз нормативної бази, що регламентує інформаційну складову АПК України, справедливо визнати, що Міністерство аграрної політики та продовольства України відіграє в ньому провідну роль. Попри наявність значного обсягу повноважень у Міністерства проблемним залишається порядок їх реалізації та занадто великий рівень централізації. Роблячи акцент на безпосередньому вдосконаленні інформаційно-правового забезпечення сфери АПК України, слушно визнати позиції щодо створення інформаційно-консультативного обслуговування сільськогосподарських підприємств, що зумовлено необхідністю безперервного процесу поширення новітніх технологій серед агропромислових структур [22, с. 110]. Повноваження щодо інформаційно-консультативного обслуговування повинні належати спеціальним установам з чітко окресленою компетенцією, які функціонують на базі Міністерства в територіальних підрозділах регіонів. Таким чином, видається за можливе вирішити одразу декілька проблем: по-перше закріплення концепції децентралізації в АПК, по-друге, надання Міністерству конкретних механізмів реалізації своїх повноважень через уповноважені підрозділи.

Наступною проблемою, що постає при вивченні питання інформаційно-правового забезпечення АПК, є занадто абстрактне визначення поняття інформації в нормативній базі та її безсистемний хаотичний характер. Одним із напрямів вирішення зазначеної проблеми є розподіл такої інформації на відповідні логічно об'єднані напрями, зокрема йдеться про розподіл, запропонований О. Кондратьєвою, А. Федоровим, Н. Березенко та О. Слинсько. Науковці пропонують такий розподіл:

- інноваційні технології у сфері тваринництва;
- модернізація інноваційних технологій у рослинництві;
- соціальний розвиток села (кооперація, оподаткування, страхування, кредитування);
- інновації у переробних галузях АПК;
- нанотехнології в АПК [23, с. 74].

Наявна класифікація покликана врегулювати і систематизувати інформаційне забезпечення сільськогосподарської сфери промисловості та нівелювати правову невизначеність у питанні забезпечення суб'єктів агропромислової діяльності необхідною інформацією.

Доречною є пропозиція А. Гайдучького, який наголошує на необхідності створення регіональних аналітичних центрів [24, с. 35]. Погоджуючись із позицією науковця, доцільно проаналізувати наявну систему аналітичних центрів. За такого аналізу вбачається, що переважна більшість таких центрів, що характеризуються високими показниками діяльності, знаходяться у столиці України [25]. Відповідно унеможлиблюється або значно зменшується якість аналізу обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції в межах регіону; нерозривно із цим пов'язана проблема щодо отримання даних про ті види діяльності, які необхідно розвивати в кожній окремій місцевості.

З огляду на це привабливою вбачається позиція щодо реформування та розбудови регіональних (аналітичних) центрів управління шляхом утворення їх на базі Мінагрополітики. Надаючи конкретні шляхи реалізації цієї пропозиції та виходячи з аналізу існуючої структури Міністерства, доречно перефільювати один із департаментів у Департамент аналітики та забезпечення інвестиційної діяльності. В основу його структури повинні бути покладені адміністративно-територіальний устрій України та обсяги сільськогосподарського виробництва конкретного регіону. Пропонуємо такі структури Мін-агрополітики (рис. 1) та Департаменту (рис. 2). Питання нормативного забезпечення та окреслення відповідного обсягу повноважень такого Департаменту потребує подальших розробок і досліджень у цій сфері.



Рис. 1. Організаційна структура Міністерства аграрної політики та продовольства України



Рис. 2. Структура Департаменту аналітики та забезпечення інвестиційної діяльності в АПК

В аспекті поліпшення інформаційно-правового забезпечення справедливою є позиція І. Іванович, яка пропонує запровадити в системі АПК окремий підрозділ із забезпечення інформації інвесторів [26, с. 230]. Такі погляди є зрозумілими, оскільки інформаційно-правове забезпечення АПК не повинно зводитись до внутрішнього рівня, тобто лише до забезпечення інформацією безпосередньо суб'єктів аграрного комплексу, пояснюється така позиція виключно сутністю інвестиційної діяльності. Так, наявність у потенційного інвестора інформації щодо родючості регіону, наявних чи ймовірних проблем відповідної місцевості, інформація щодо успішності чи провалу попередніх інвестицій у цей регіон безпосередньо буде виступати джерелом для приско-

реного прийняття рішень та налагодження партнерських відносин із суб'єктами аграрного комплексу регіону, а відповідно і подальшої співпраці та інвестицій, що знаходять своє відображення у підвищенні ефективності діяльності АПК в цілому.

У зв'язку із стрімким розвитком науково-технічних процесів удосконалення й оновлення потребують інформаційні системи у сфері агропромислового сектору. Досягнення визначених цілей зумовлено тим, що запровадження зазначених систем дозволяє оперативно та своєчасно виконувати розрахунки, проводити аналіз та отримувати аналітичну інформацію про стан та виробничий потенціал суб'єктів агропромислової діяльності [27, с. 15]. Підвищуючи й оновлюючи матеріально-технічне забезпечення інформаційної сфери промисловості, держава робить інвестицію, що в подальшому виявляється у збільшенні виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, а витрачені кошти компенсуються в рази збільшеними обсягами виробництва.

Важливе місце в питанні організації і діяльності АПК займає управлінський процес, зокрема система управління аграрною сферою виступає ключем для успішного функціонування сфери в цілому. Серед органів, що становлять управлінську структуру АПК, варто виділити таких суб'єктів, як Кабінет Міністрів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, департаменти агропромислового розвитку, що існують на рівні обласних і районних державних адміністрацій. Зазначені суб'єкти напрямку взаємопов'язані відносинами із сільськогосподарськими підприємствами. Кабінет Міністрів України реалізує свої повноваження, безпосередньо видаючи підзаконні акти, що регламентують фінансове забезпечення аграрного комплексу, тут варто виокремити постанову «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для підтримки галузі тваринництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції, аквакультури (рибництва)» від 7 лютого 2018 р. № 107, постанову «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств» тощо. Мінагрополітики здійснює безпосереднє керівництво агропромисловою сферою, звітує про огляд видатків бюджету у сфері АПК у частині фінансової підтримки фермерських господарств, бере участь в обговоренні проектів нормативних актів, що стосуються сфери аграрного комплексу, здійснює заходи, спрямовані на виявлення й усунення проявів корупції [28]. Серед завдань департаментів

при обласних та районних державних адміністраціях варто виділити такі, як реалізація державної політики з питань розвитку АПК, проведення економічного аналізу розвитку АПК, забезпечення реалізації державних, розроблення та виконання регіональних програм з інноваційно-інвестиційних питань розвитку виробництва та сільських територій, координації їх виконання на території області, організація виконання в межах повноважень актів і наказів органів державної влади, розроблення пропозицій та заходів щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та покращення роботи сільськогосподарських підприємств, забезпечення доступу до публічної інформації, сприяння організації виробництва сировини та продуктів харчування, надання допомоги підприємствам з питань додержання правил ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності, виявлення причин і фактів непродуктивних витрат та втрат на підприємствах, що належать до управління Міністерства аграрної політики та продовольства, сприяння розвитку статистики в галузях агропромислового виробництва тощо [29; 30].

Визначивши провідну роль зазначених суб'єктів управління, варто наголосити на тому, що запорукою ефективності їхньої діяльності є наявність інформації щодо підпорядкованих суб'єктів аграрного сектору. В аспекті цього питання слухними є зауваження С. Хомового та О. Гаврик, які наголошують на недосконалій системі звітності, а саме звертають увагу на той факт, що звітність сільськогосподарських підприємств перед суб'єктами, що провадять контроль в аграрній сфері, має довільний характер [31, с. 86]. Зазначена проблема має особливий характер в аспекті системи управлінських відносин, тому доцільним вбачається врегулювати порядок подання, строки, форму та суб'єктів складення звіту та безпосереднього подання його до органів управління. У такому звіті безпосередньо повинна закріплюватись інформація щодо витрат, доходів і пільг відповідного підприємства, характеру його діяльності, проблем, з якими довелось зіткнутися на виробництві, а також інформація про інвестиційну діяльність підприємства аграрного сектору. Отримання зазначеної інформації надасть суб'єктам контролю цілісну картину про функціонування аграрного підприємства, дозволить звернути увагу на існуючі на підприємстві прогалини.

Слід визнати важливість системи обміну інформацією – інформаційне забезпечення не зводиться до забезпечення інформацією виключно підприємств аграрного сектору, воно є набагато ширшим і одним із структурних елементів,

що характеризує категорію «інформаційно-правове забезпечення» сфери АПК. Так, контролюючі органи забезпечують необхідною інформацією підконтрольних суб'єктів (уповноважених працівників сільськогосподарських підприємств, які передають і розповсюджують цю інформацію всередині). У свою чергу, звіти, які надають вищим органам, виступають гарантією контролю та ефективності діяльності підприємства. Тобто йдеться про надання внутрішньої інформації на зовнішній рівень і навпаки.

Висновки. Таким чином, доцільно запровадити певні механізми вирішення наявних проблем у сфері функціонування та діяльності АПК України. Одним із таких напрямів повинно стати вдосконалення інформаційно-правового забезпечення АПК. З'ясувавши існуючі проблеми, що лежать у цій площині, справедливо дійти висновку про необхідність реформування наявної системи та розроблення й оновлення існуючої системи інформаційно-правового забезпечення, через те що інформація виступає одним із первинних елементів у системі відносин на зовнішньому і внутрішньому рівнях функціонування АПК України.

По-перше, доцільно запровадити налагоджену систему обміну інформацією та електронної звітності серед суб'єктів, що здійснюють управління АПК, яка буде вміщати вичерпну, всебічну і достовірну інформацію про діяльність підприємства аграрного сектору; така інформація перш за все повинна стосуватись фінансових і матеріально-технічних проблем, що виникають на підприємстві, та повинна бути публічною.

Діяльність АПК неможлива без відповідного матеріально-технічного забезпечення. Функціонування аграрного сектору економіки повинно відображати необхідний зв'язок між підприємством, що виробляє сільськогосподарську продукцію, та постачальником ресурсів, які необхідні для виготовлення, збирання, зберігання та реалізації такої продукції.

До суб'єктів, які покликані забезпечувати агровиробників сервісними послугами, належать: заводи, які надають послуги із забезпечення технічних засобів ремонтних матеріалів, здійснюють ремонтні роботи, роботи з обслуговування техноагропарків, модернізацію технічних центрів та прокатних пунктів [32, с. 262]; науково-дослідні організації, які надають освітні послуги суб'єктам аграрної промисловості, формують актуальні шляхи розвитку інноваційної сфери сільського господарства, розробляють та координують заходи, що спрямовані на підвищення кваліфікації працівників аграрної сфери, здійснюють консультативну діяльність підприємств.

Серед особливих суб'єктів надання послуг варто виділити ті установи та організації, які функціонують з метою одержання прибутку й у своїй діяльності керуються Законом України «Про підприємництво». Серед таких підприємств виділяють: механізовані загони, дилерські пункти, дистриб'юторські організації [32, с. 262–263]. Основою діяльності зазначених суб'єктів є фінансова складова, вони надають схожий спектр послуг, попри це із специфічних А. А. Дудніков, П. В. Писаренко, О. І. Біловод, І. А. Дудніков, О. П. Ківшик виділяють наступні: вивчення потреб споживачів у машинах і послугах, надання інформаційних послуг, організація послуг з оренди і прокату [33, с. 8].

По-друге, наразі належним стає оновлення і залучення новітніх інформаційних технологій у сферу АПК. Використання бюджетних коштів для врегулювання зазначеної проблеми є виправданим кроком, оскільки подальше збільшення ефективності діяльності підприємства аграрного сектору повністю компенсує понесені державою затрати і його діяльність згодом направляється на збільшення обсягу державних ресурсів.

По-третє, вкрай необхідним є вдосконалення структури органів Мінагрополітики шляхом перепрофілювання одного з департаментів у Департамент аналітики та забезпечення інвестиційної діяльності. У цьому контексті доцільною є позиція щодо закріплення за територіальними управліннями функції поширення інформації про діяльність підприємства регіону серед потенційних інвесторів.

По-четверте, одним із теоретичних напрямів удосконалення наявної внутрішньої інформаційно-правової бази АПК може стати розширення змісту поняття інформація для аграрного сектору та поділ її на складові в межах конкретної підсфери, серед яких, як правило, виділяють інновації у сфері тваринництва і рослинництва, модернізацію технічного обслуговування, соціальний розвиток села, переробні галузі та нанотехнології.

По-п'яте, у зв'язку з тим, що чинне законодавство не дає визначення інформаційно-правового забезпечення АПК України, доцільно було б закріпити таку категорію законодавчо, під яким, на нашу думку, слід розуміти використання інформаційно-комунікаційних технологій та комп'ютерних ресурсів, баз та банків даних, що складають систему стійкого і налагодженого програмного забезпечення, яке функціонує з метою одержання, обробки, збереження та поширення інформації для безперервного та сталого державного управління всіма сферами АПК України задля ефективного аграрного виробництва та його конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.05.2019).
2. Фурманчук Є. Інформаційно-правове забезпечення провадження господарської діяльності в Україні. *Правова інформатика*. 2013. № 2. С. 75–80.
3. Костылева Н. В., Мальцева Ю. А., Шкурин Д. В. Информационное обеспечение управленческой деятельности: учеб. пособие. Екатеринбург: Урал. ун-т, 2016. 148 с.
4. Серебрякова Т. А. Аспекты информационного обеспечения в системе управления экономикой предприятия. *Ученые заметки ТОГУ*. 2014. № 4. URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_157.pdf (дата звернення: 12.05.2019).
5. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 12.05.2019).
6. Железняк А., Гладиш М. Інформаційне забезпечення розвитку сільського господарства України в умовах євроінтеграційних процесів. *Аграрна економіка*. 2013. № 3–4. С. 43–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2013_6_3-4_10 (дата звернення: 12.05.2019).
7. Лапін А. В. Інформаційне забезпечення вертикальної інтеграції підприємств аграрного сектора: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. URL: <http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/4028> (дата звернення: 12.05.2019).
8. Притула Н. М. Визначення пріоритетних сфер і галузей АПК як засіб державного регулювання аграрного сектору економіки. *Економіка і суспільство*. 2016. № 6. С. 77–83. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/13.pdf (дата звернення: 12.05.2019).
9. Штифанич Р. В. Стан інформаційного забезпечення підприємств АПК: облік і аналіз. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2010. № 29. С. 100–103.
10. Мороз С. І., Шрамко І. І. Використання інформаційних технологій в аграрному маркетингу. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2017. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2017_2_23 (дата звернення: 12.05.2019).
11. Федірець О. В. Управління інноваціями при впровадженні технологій точного землеробства в Україні. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2013. № 2. С. 302–308.
12. 40 лучших инструментов для отдела маркетинга. URL: <https://www.wrike.com/ru/blog/40-luchshih-instrumentov-dlya-povysheniya-produktivnosti-otdela-marketinga/#соцсети> (дата звернення: 12.05.2019).
13. 10 ключевых навыков интернет-маркетолога. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/proverte-kompetencyu-internet-marketologa/> (дата звернення: 12.05.2019).
14. Шматок О. В. Аграрна логістика в Україні. *Географія та туризм*. 2012. № 18. С. 221–233.
15. Про Національну програму інформатизації: Закон України від 04.02.1998 № 74/98-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 27–28. Ст. 181. URL:

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 13.05.2019).
16. Інструкція про порядок заповнення звіту про наявність і використання банку даних за формою № 4-інф. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0243-95> (дата звернення: 13.05.2019).
 17. Головчинер М. Н. Базы данных: основные понятия, модели данных, процесс проектирования: конспекты лекций. Томск, 2009. 129 с. URL: <https://docplayer.ru/27201775-Golovchiner-m-n-bazy-dannyh-osnovnye-ponyatiya-modeli-dannyh-process-proektirovaniya-kurs-lekciy.html> (дата звернення: 13.05.2019).
 18. Про Концепцію Національної програми інформатизації: Закон України від 04.02.1998 № 75/98-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 27–28. Ст. 182 (дата звернення: 13.05.2019).
 19. Про систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу України: Закон України від 05.10.2006 № 229-V. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 47. Ст. 46 (дата звернення: 13.05.2019).
 20. Про затвердження Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України: постанова Каб. Міністрів України від 25.11.2015 № 1119. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1119-2015-п> (дата звернення: 14.05.2019).
 21. Про Аграрний фонд: постанова Каб. Міністрів України від 06.07.2005 № 543. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/543-2005-п> (дата звернення: 14.05.2019).
 22. Герасименко І. О. Інформаційне забезпечення системи управління інноваційною діяльністю аграрних підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2014. № 1. С. 108–114. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/есupark_2014_1-23 (дата звернення: 14.05.2019).
 23. Совершенствование информационного обеспечения сельскохозяйственного производства на основе интеллектуальных информационных технологий / О. В. Кондратьева, А. Д. Федоров, Н. В. Березенко, О. В. Слинько. *Синергия*. 2017. № 5. С. 68–77. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-informatsionnogo-obespecheniya-selskohozyaystvennogo-proizvodstva-na-osnove-intellektualnyh-informatsionnyh> (дата звернення: 14.05.2019).
 24. Гайдуцький А. Формування інвестиційно привабливої ринкової інфраструктури (на прикладі аграрного сектору України). *Економіст*. 2005. № 10. С. 34–36.
 25. Список приймаючих аналітичних центрів та тематичні напрямки їхньої роботи. URL: http://www.irf.ua/content/files/host_organizations_2015.doc (дата звернення: 14.05.2019).
 26. Іванович І. Ю. Оптимізація інформаційного середовища інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3 (2). С. 228–235.
 27. Амирова Д. А. Совершенствование механизма информационного обеспечения управленческого процесса в АПК региона; автореф. дис. ... канд. екон. наук: 21.00.03. Махачкала, 2010. URL: <https://www.disscat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma-informatsionnogo-obespecheniya-upravlencheskogo-protsessa-v-ap/read> (дата звернення: 16.05.2019).

28. Офіційний портал Міністерства аграрної політики та продовольства. URL: <http://minagro.gov.ua/uk/ministry> (дата звернення: 16.05.2019).
29. Про затвердження Положення про Департамент агропромислового розвитку Харківської обласної державної адміністрації у новій редакції: розпорядж. Харків. обл. держ. адмін. № 534 від 21.11.2016. URL: <http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/871/87028/files/170612-01-11-zagal-249-rozp.pdf> (дата звернення: 16.05.2019).
30. Офіційний веб-портал Полтавської обласної державної адміністрації / Департамент агропром. розвитку. URL: <http://www.adm-pl.gov.ua/page/departament-agropromislovogo-rozvitku> (дата звернення: 16.05.2019).
31. Хомовий С. М., Гаврик О. Ю. Інформаційне забезпечення управлінського обліку сільськогосподарських підприємств. *Економіка та управління АПК*. 2016. № 1–2. С. 83–88.
32. Мосіюк С. І., Мосіюк І. П., Жимань Ю. О. Функціонування аграрного технічного сервісу в ринкових умовах. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2013. № 181 (2). С. 260–263.
33. Проектування технологічних процесів сервісних підприємств: навч. посіб. / А. А. Дудніков, П. В. Писаренко, О. І. Біловод та ін. Вінниця: ФОП Каштелянов О. І., 2011. URL: <https://books.google.com.ua/books/about/> (дата звернення: 16.05.2019).

REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
2. Furmanchuk, Y. (2013). Informatsiino-pravove zabezpechennia provadzhennia hospodarskoi diialnosti v Ukraini [Information and legal support of conducting economic activity in Ukraine]. *Pravova Informatyka – Legal Informatics*, 2, 75–80. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pinform_2013_2_13 [in Ukrainian].
3. Kostyleva, N. V., Maltseva, Y. A., & Shkuryn, D. V. (2016). *Informatsyonnoe obespechenie upravlencheskoi deiatelnosti: uchebnoe posobie* [Information support of management activities]. Ekaterynburh: Ural. UN-TA – Ural University Publishing House [in Russian].
4. Serebriakova, T. A. (2014). Aspekty Informatsyonnoho Obespecheniya V Systeme Upravleniya Ekonomykoi Predpriyatiya [Aspects of Information Security in the Enterprise Economic Management System]. *Uchenye zametky TOHU – Scientific Notes of PONU*, 4, 78–83. Retrieved from http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2014/TGU_5_157.pdf [in Russian].
5. Pro informatsiiu: Zakon Ukrainy vid 02.10.1992. (1992). [On information. Law of Ukraine dated October 02, 1992]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 48, art. 650. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> [in Ukrainian].
6. Zheliezniak, A., & Hladysh, M. (2013). Informatsiine zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy v umovakh yevrointehratsiinykh protsesiv [Information provision of agricultural development of Ukraine in the conditions of European integration processes]. *Ahrarna ekonomika – Agrarian Economy*, 3–4, 43–49. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ae_2013_6_3-4_10 [in Ukrainian].

7. Lapin, A. V. (2015). *Informatsiine zabezpechennia vertykalnoi intehtatsii pidpriemstv ahrarnoho sektora* [Information provision of vertical integration of agrarian enterprises]. (Candidate dissertation). Retrieved from <http://ir.znau.edu.ua/handle/123456789/4028> [in Ukrainian].
8. Prytula, N. M. (2016). Vyznachennia priorytetnykh sfer i haluzei APK yak zasib derzhavnoho rehuliuвання ahrarnoho sektoru ekonomiky [Identification of priority spheres and branches of agroindustrial complex as means of state regulation of the agrarian sector of the economy]. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and Society*, 6, 77–83. Retrieved from http://www.economyandsociety.in.ua/journal/6_ukr/13.pdf [in Ukrainian].
9. Shtyfanyh, R. V. (2010). Stan informatsiinoho zabezpechennia pidpriemstv APK: oblik i analiz [The state of information support of enterprises of the agroindustrial complex: accounting and analysis]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu – Scientific Bulletin of the Uzhhorod University*, 29, 100–103. [in Ukrainian].
10. Moroz, S. I., & Shramko, I. I. (2017). Vykorystannia informatsiinykh tekhnolohii v ahrarnomu marketynhu [The use of information technology in agrarian marketing]. *Visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho ahrarno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of the Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*, 2, 117–122. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddau_2017_2_23 [in Ukrainian].
11. Fedirets, O. V. (2013). Upravlinnia innovatsiiamy pry vprovadzhenni tekhnolohii tochnoho zemlerobstva v Ukraini [Management of innovations in introduction of precision farming technologies in Ukraine]. *Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahranoi akademii – Scientific Works of Poltava State Agrarian Academy*, 2 (7), 302–308. Retrieved from <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/7.2/302.pdf> [in Ukrainian].
12. 40 luchshykh instrumentov dlia otdela marketynha. (2018, April 18). [40 best marketing tools]. Retrieved from <https://www.wrike.com/ru/blog/40-luchshih-instrumentov-dlya-povysheniya-produktivnosti-otdela-marketinga/#sotssety> [in Russian].
13. 10 kliuchevykh navykov internet-marketoloha. (2018, October 28). [10 Key Skills of an Internet Marketer]. Retrieved from <https://geniusmarketing.me/lab/proverte-kompetenciyu-internet-marketologa/> [in Russian].
14. Shmatok, O. V. (2012). Ahrarna lohistyka v Ukraini [Agrarian Logistics in Ukraine]. *Heohrafiia ta turyzm – Geography and Tourism*, 18, 221–233. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/gt_2012_18_40 [in Ukrainian].
15. Pro Natsionalnu prohramu informatyzatsii: Zakon Ukrainy vid 04.02.1998. 74/98-BP. (1998). [On national informatization program. Law of Ukraine dated February 04, 1998]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 27–28, art. 181. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
16. Instruktsiia pro poriadok zapovnennia zvituv pro naiavnist i vykorystannia banku danykh za formoiu N 4-inf. (1995). [Instructions on the procedure for keeping the sound of appearances and victoriousness to a bank of tribute for form No. 4-information]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0243-95>. [in Ukrainian].
17. Holovchyner, M. N. (2009). Bazy Danykh: osnovnye poniatyia, modely danykh, protsess proektyrovaniia: konspekty lektsii [Database: basic concepts, data models, protsess proektyrovaniia: konspekty lektsii] [Database: basic concepts, data models,

- design process: lecture notes]. Tomsk. Retrieved from <https://docplayer.ru/27201775-Golovchiner-m-n-bazy-dannyh-osnovnye-ponyatiya-modeli-dannyh-process-proektirovaniya-kurs-lekciy.html> [in Russian].
18. Pro kontseptsiiu natsionalnoi prohramy informatyzatsii: Zakon Ukrainy vid 04.02.1998. 75/98-BP. (1998). [On concept of national informatization program. Law of Ukraine dated February 04, 1998]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 27–28, art. 182. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
19. Pro systemu inzhenerno-tekhnichnoho zabezpechennia ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 05.10.2016. 229-V. (2006). [On system of engineering support system AIC, Law of Ukraine dated October 05, 2006]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 47, art. 46. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
20. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Ministerstvo aharnoï polityky ta prodovolstva Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25.11.2015. 1119. (2015). [On approval of the provision on the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine: the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated November 25, 2015]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1119-2015-p> [in Ukrainian].
21. Pro ahraryi fond: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy. 06.07.2005. 543. (2005). [On Agrarian fund: the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 06, 2005]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/543-2005-p> [in Ukrainian].
22. Herasymenko I. O. (2014). Informatsiine zabezpechennia systemy upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu ahrarynykh pidpriemstv [Information support of the management system of innovation activity of agrarian enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia – Economics and Management*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRV/ecupapk_2014_1-23 [in Ukrainian].
23. Kondrateva, O. V., Fedorov, A. D., Berezenko, N. V., & Slynko, O. V. (2017). Sovershenstvovanye informatsyonnoho obespecheniya selskokhoziaistvennoho proyzvodstva na osnove intellektualnykh informatsyonnykh tekhnolohiy [Improving information support for agricultural production based on intelligent information technologies]. *Synerhyia – Synergy*, 5, 68–77. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-informatsionnogo-obespecheniya-selskohozyaystvennogo-proizvodstva-na-osnove-intellektualnykh-informatsionnykh> [in Russian].
24. Haidutskyi, A. (2005). Formuvannia investytsiino pryvablyvoi rynkovoï infrastruktury (na prykladi aharnoho sektoru Ukrainy) [Formation of investment-attractive market infrastructure (in the application of the agricultural sector of Ukraine)]. *Ekonomist – Economist*, 10, 34–36. Retrieved from http://irbis.library.dp.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe [in Ukrainian].
25. Spysok pryimaiuchykh analitychnykh tsentriv ta tematychni napriamky yikhnoi roboty. (2015). [List of receiving analytical centers and thematic areas of their work]. Retrieved from http://www.irf.ua/content/files/host_organizations_2015.doc [in Ukrainian].
26. Ivanovych, I. Y. (2011). Optyimizatsiia informatsiinoho seredovyshcha investytsiinoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Optimization of information environment

- of investment activity of agricultural enterprises]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Management of Innovations*, 3(2), 228–235. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_3%282%29__34 [in Ukrainian].
27. Amyrova, D. A. (2010). *Sovershenstvovanye mekhanizma informatsyonnoho obespecheniya upravlencheskogo protsessa v apk rehyona* (PhD thesis) [Improving the mechanism of information support of the management process in the agroindustrial complex of the region]. Retrieved from <https://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-mekhanizma-informatsionnogo-obespecheniya-upravlencheskogo-protsessa-v-ap/read> [in Russian].
 28. Ofitsiyniy portal Ministerstva ahraryoi polityky ta prodovolstva [Official portal of the Ministry of Agrarian Policy and Food]. Retrieved from <http://minagro.gov.ua/uk/ministry>
 29. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Departament ahropromysloвого rozvytku Kharkivskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii u novii redaktsii: Rozporiadzhennia Kharkivskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii vid 21.11.2016. 534. (2016). [On approval of the Regulations on the Department of Agro-Industrial Development of the Kharkiv Regional State Administration in the new version: Order of the Kharkiv Regional State Administration dated November 21, 2016]. Retrieved from http://kharkivoda.gov.ua/content/documents/871/87028/files/1_70612-01-11-zagal-249-rozp.pdf [in Ukrainian].
 30. Ofitsiyniy veb-portal Poltavskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. Departament ahropromysloвого rozvytku [The official web-portal of Poltava Regional State Administration. Department of Agroindustrial Development]. Retrieved from <http://www.adm-pl.gov.ua/page/departament-agropromislovogo-rozvitku>.
 31. Khomovyi, S. M. (2016). Informatsiine zabezpechennia upravlinskoho obliku silskohospodarskykh pidpriemstv APK [Information support for management accounting of agricultural enterprises]. *Ekonomika ta upravlinnia – Economics and Management*, 1–2, 83–88. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupapk_2016_1-2_15 [in Ukrainian].
 32. Mosiiuk, S. I., Mosiiuk, I. P., & Zhyman, Y. O. (2013). Funktsionuvannia ahraryoi tekhnichnoho servisu v rynkovykh umovakh. [Functioning of agrarian technical service in market conditions]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy – Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*, 181, 260–263. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181%282%29__50 [in Ukrainian].
 33. Dudnikov, A. A., Pysarenko, P. V., & Bilovod, O. I. (2011). *Proektuvannia tekhnologichnykh protsesiv servisnykh pidpriemstv: navch. posib* [Design of technological processes of service enterprises]. Vinnytsia: FOP Kashtelianov. Retrieved from <https://books.google.com.ua/books/about/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.08.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 09.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

A. С. ИВАНОВА

кандидат юридических наук, докторант кафедры административного права и административной деятельности Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

**ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СФЕРЫ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**

В статье исследуется информационно-правовое обеспечение сферы агропромышленного комплекса Украины. Анализируются нормативно-правовые акты, регламентирующие данную сферу, а также научные работы по данной проблематике. Автор формулирует собственные предложения о возможности совершенствования информационно-правового обеспечения агропромышленного комплекса Украины, дает авторское определение данной категории.

Ключевые слова: информационно-правовое обеспечение, агропромышленный комплекс Украины (АПК Украины), информационные технологии, компьютерное обеспечение, геоинформационные системы.

H. S. IVANOVA

PhD (Law Sciences), doctoral candidate of the Department of Administrative Law and Administrative Activities of Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

**INFORMATION AND LEGAL SUPPLY OF THE SPHERE
OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE**

Problem setting. Recognizing the fact that the indicators of production and export of products in Ukraine are not competitive in comparison with other highly developed countries, and the agrarian policy of the state is far removed from the European one, there is an urgent need to address certain issues of the functioning of the agroindustrial complex of Ukraine. In view of this, it is expedient to analyze the existing system of informational and legal support of the agroindustrial complex of Ukraine in order to identify its main disadvantages and possible ways of solving existing problems in this area.

Recent research and publications analysis. Despite the fact that the actual problems of the agroindustrial complex attracted the attention of a large number of scientists, the issue of information and legal support of this sphere has not been investigated at an adequate level, therefore, further work in this direction is very relevant. Such scientists as Furmanchyk E., Kostylova N., Serebryakova T., Zheleznyak A., Lapin A., Shtyfanich R., Moroz S., Fedirets O. etc. are really worth mentioning for in-depth analysis of the problems and perspectives of the development of the agroindustrial complex, the definition of its essence and role in the economy of the country, its administrative and legal regulation, as well as the main ways of improving the norms of legislation in this field.

Paper objective. Based on the analysis of the current legislation regulating the information component of the agroindustrial complex and taking into account the specifics of the socio-economic development of Ukraine, the purpose of research is to identify and find out the causes of the existing shortcomings in the information and legal regulation of the agrarian complex, to submit proposals for their elimination and, accordingly, to improve the efficiency of the functioning of the agroindustrial complex of Ukraine as a whole.

Paper main body. Due to the fact that the current legislation does not define the information and legal provision of the agro-industrial complex of Ukraine, it would be advisable to consolidate such a category of legislation, which, in our opinion, should be understood, the use of information and communication technologies and computer resources, databases and data banks that form a system of stable and well-functioning software that functions for the purpose of obtaining, processing, storing and disseminating information for continuous and sustainable public administration in all fields and agriculture of Ukraine for efficient agricultural production and its competitiveness.

Another problem encountered in the study of the information and legal provision of the agroindustrial complex is the abstract definition of the concept of information in the normative base and its unsystematic chaotic nature. One of the directions of the solution of this problem is the distribution of such information to the corresponding logically combined directions, in particular: innovative technologies in the field of animal husbandry; modernization of innovative technologies in plant growing; social development of the village (co-operation, taxation, insurance, lending); innovations in processing industries of agroindustrial complex; nanotechnology in the agroindustrial complex.

Conclusions of the research. In the course of the study, the authors come to the conclusion that it is expedient to introduce certain constructive mechanisms for solving existing problems in the field of functioning and activities of the agro-industrial complex of Ukraine. One of these areas is to improve the information and legal support of the agroindustrial complex, namely: introduction of a well-established system of information exchange and electronic reporting to actors managing agroindustry complex, which will contain comprehensive and reliable information on the activities of enterprises in the agrarian sector; improvement of the structure of the Ministry of Agrarian Policy; updating databases in the field of agroindustrial complex of Ukraine as the main elements of information and legal support and financing, in the context of state provision of agricultural enterprises by information technologies, etc.

Short Abstract for an article

Abstract. The article deals with the information and legal support of the agricultural sector of Ukraine. The legal acts regulating this area are analyzed, as well as scientific works on this issue. The author provides own proposals on the possibility of improving the information and legal support of the agroindustrial complex of Ukraine and unique definition of this category.

Key words: information and legal support, agroindustrial complex of Ukraine (AIC of Ukraine), information technologies, computer software, geo-information systems.

Article details:

Received: 20 August 2019

Revised: 09 September 2019

Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Іванова Г. С. Інформаційно-правове забезпечення сфери агропромислового комплексу України. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 115–140. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-115.

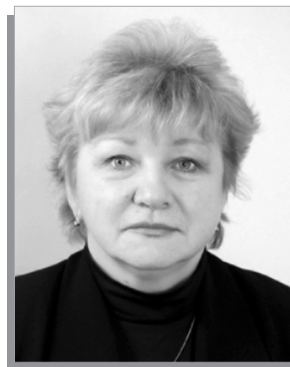
Suggested Citation: Ivanova, H. S. (2019). Informatiino-pravove zabezpechennia sfery ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy [Information and legal supply of the sphere of agroindustrial complex of Ukraine]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 115–140. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-115.

УДК 341.217

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-141

І. Б. КУДАС

кандидат юридичних наук, доцент
кафедри міжнародного права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
Україна, м. Харків
e-mail: kudas0301@gmail.com



ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАТУТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИМИ БАНКАМИ¹

Стаття присвячена правовому аналізу діяльності міжнародних банківських установ. Досліджено умови укладання кредитних та гарантійних угод міжнародними банками. Проаналізовано правову природу угод міжнародних банків. Розглянуто форми та засоби їх забезпечення.

Ключові слова: міжнародне банківське право, міжнародне приватне право, МБПР, ЄБПР, кредитні та гарантійні угоди міжнародних банків.

Постановка проблеми. На певному етапі розвитку міжнародної фінансової системи банківська діяльність та банківські відносини виходять за межі окремої держави та потребують міжнародно-правового регулювання.

Найбільш розповсюдженими фінансовими послугами є послуги, які надаються міжнародними банками. Міжнародна банківська діяльність здійснюється в різних формах: створення міжнародних платіжних систем (наприклад, SWIFT); універсальних, регіональних банків; регулювання міждержавних відносин валютного характеру, яке, у свою чергу, призвело до створення міжнародної універсальної валютної системи в межах Міжнародного валютного фонду. Рух міжнародних фінансів здійснюється в межах розрахункових, валютних, кредитних операцій. Основними функціями міжнародних банків є: міжнародні розрахунки, міжнародні валютні операції у формі купівлі-про-

¹ © Кудас І. Б., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

Статтю розміщено на сайті збірника: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

дажу валюти, цінних паперів і кредитні операції. Поряд із цими операціями міжнародні банки надають займи та гарантії, здійснюють прийом депозитів, випускають чеки, платіжні картки, надають інвестиційні послуги. Усі вищеперелічені банківські операції, як і банківська діяльність в цілому, є об'єктом регулювання одночасно двох правових систем: міжнародного публічного та міжнародного приватного права як галузі внутрішньодержавного права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правова природа комплексного регулювання правовідносин сьогодні привертає увагу з боку дослідників взаємодії двох правових систем та поновлює дискусії щодо концепції транснаціонального права. Прикладом такої дискусії є дискусія щодо правової природи міжнародного банківського права. Так, існує думка, що норми міжнародного банківського права регулюють міжнародну банківську діяльність у просторі між національним та міжнародним правом, це є поєднання транснаціонального та міжнародного приватного права. Інша позиція: міжнародне банківське право – це комплексна галузь міжнародного приватного права, яка об'єднує норми законодавства, міжнародних договорів і звичаїв, що регулює банківські правовідносини міжнародного характеру [2, с. 283; 3, с. 65; 4, с. 80].

Певною правовою специфікою також характеризуються угоди, які укладаються міжнародними банками при наданні позик та гарантій. Це перш за все обумовлено особливостями правовідносин, що виникають у рамках цих міжнародних фінансових установ, виділяючи їх з-поміж угод інших організацій. Правовий аналіз переліку та класифікації фінансових операцій міжнародних банків також ставить питання правового статусу зазначених угод, теоретичних та практичних проблем, які характеризують правову природу зазначених угод, співвідношення міжнародного публічного та приватного права. Як слушно підкреслює М. М. Микієвич, особливістю міжнародного економічного (банківського) права є його комплексний характер, який визначається тісною взаємозалежністю в цій сфері публічно-правових і приватно-правових механізмів регулювання [1, с. 419].

Мета статті – правовий аналіз форм і методів реалізації статутної діяльності міжнародних банків, процесу укладання договорів позики та гарантійних угод. На підставі такого аналізу розглядається питання суб'єктного складу зазначених угод, їх правової природи.

Виклад основного матеріалу. Центральне місце в забезпеченні інституційного механізму функціонування сучасної міжнародної банківської системи, без сумніву, належить двом взаємопов'язаним між собою міжнародним еко-

номічним організаціям: Міжнародному валютному фонду (МВФ) [5] і Міжнародному банку реконструкції та розвитку (МБРР) [6].

Міжнародний банк реконструкції та розвитку – це міжнародна фінансово-кредитна організація, найпотужніший світовий інвестиційний інститут, який сьогодні об'єднує 188 країн. Згідно зі ст. 1 Статей угоди 1945 р. основними цілями МБРР є: сприяння країнам-членам у розвитку економіки шляхом надання їм довгострокових позик і кредитів; заохочення іноземного інвестування через надання гарантій або участь у позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів; стимулювання тривалого збалансованого зростання міжнародної економіки [6].

1. Угоди та операції міжнародних банків. Згідно з розділом 1 Статей угоди про створення Міжнародного банку реконструкції та розвитку Банк може надавати або сприяти наданню позик, що відповідають загальним умовам ст. III, будь-яким із наступних способів: (i) надаючи або беручи участь у наданні прямих позик зі своїх власних фондів, відповідних його недоторканного сплаченого капіталу та прибутків і, з урахуванням положень розділу 6 цієї Статті, його резервів; (ii) надаючи або беручи участь у наданні прямих позик з фондів, одержаних на ринку якого-небудь члена або ж запозичених Банком іншим способом; (iii) надаючи повні або часткові гарантії позик приватних інвесторів через звичайні інвестиційні канали. (b) Банк може позичати кошти згідно з підпунктом (ii) пункту (a) або ж гарантувати позики згідно з підпунктом (iii) пункту (a) тільки зі схвалення того члена, на ринках якого отримані ці кошти, а також того члена, у валюті якої надається позика, і тільки в тому випадку, якщо ці члени погоджуються з тим, щоб ці надходження обмінювалися без обмежень на валюту будь-якого іншого члена.

Відповідно до розділу 8 Банк також уповноважений: (i) купувати і продавати випущені ним цінні папери, а також купувати і продавати гарантовані ним цінні папери та цінні папери, в які він здійснив інвестиції, за умови отримання Банком дозволу від того члена, на території якого купуються або продаються ці цінні папери; (ii) гарантувати цінні папери, в які він здійснив інвестиції, в цілях сприяння їх реалізації; (iii) позичати валюту будь-якого члена з дозволу цього члена; (iv) купувати і продавати такі цінні папери, які директори більшістю в три чверті від загального числа голосів визнають придатними для інвестування всього або частини спеціального резерву, передбаченого у розділі 6 цієї Статті. Для здійснення повноважень, наданих йому цим Розділом, Банк може здійснювати операції з будь-якою особою, товари-

ством, асоціацією, корпорацією або іншою юридичною особою на території будь-якого члена [6].

З метою забезпечення виконання основних статутних функцій, серед яких значне місце займає організація позик або їх гарантій, Радою Керуючих МБРР в 1969 р. були прийняті Загальні умови укладання кредитних угод та угод по гарантіях, у 1995 р. – Загальні умови, які поширюються на Кредитні і Гарантійні угоди для моновалютних кредитів МБРР [7], а у 2005 р. були прийняті Загальні умови надання позик МБРР [8]. Ці внутрішні документи Банку сьогодні складають нормативну базу процесу кредитування в рамках групи Всесвітнього банку, визначають основні вимоги до держав при отриманні кредитних ресурсів Банку, регулюють питання проведення контролю з боку Банку за дотриманням державами своїх обов'язків у рамках кредитних угод, зазначають умови створення арбітражу для розгляду спорів між сторонами цих угод.

Основними видами угод, які укладає МБРР, є кредитні угоди, гарантійні угоди (угоди про надання гарантій). «Кредитна угода» означає кредитну угоду між Банком і Позичальником про надання Кредиту, в яку час від часу можуть вноситися поправки [8]. Невід'ємною частиною кредитних угод, які укладаються Банком, є Загальні умови укладання кредитних угод та угод по гарантіях, які поширюються як на кредитні угоди, так і на всі додатки і додаткові умови до них.

У разі, коли МБРР укладає зазначені угоди з державами-членами, вони є за своєю природою міжнародно-правовими угодами, процедура укладання таких угод відповідає загальним вимогам права міжнародних договорів [9; 10]. Відповідно до розділу 1.01 у цих Загальних умовах визначаються певні випадки, за якими зазвичай застосовується Угода про позику будь-якої іншої юридичної угоди. Вони застосовуються лише в межах, передбачених відповідною юридичною угодою. Якщо сторонами Угоди про позику виступають Держава, що бере участь, і Банк, посилення в цих Загальних умовах на Гаранта й Угоду про гарантії ігноруються [7; 8]. Загальні умови також визначають рахунки позики та загальні положення про зняття коштів. Банк кредитує суму позики на рахунок позики у валюті позики. Позичальник може періодично вимагати зняття суми Позики з Рахунка позики відповідно до положень Угоди про позику. Згідно з розділом 2.04 Позичальник може відкрити й мати один або більше спеціальних рахунків, на які Банк за проханням Позичальника може вносити суми, зняті з Рахунка позики, як авансові платежі для цілей Проекту. Умови чітко визначають вимоги з використання коштів.

Сьогодні МБРР укладає кредитні угоди також з юридичними особами приватного права. Умовою укладання таких угод є одночасне укладання гарантійних угод з державою-членом, під юрисдикцією якого знаходиться юридична особа. «Гарантійна угода» означає угоду між членом Банку і Банком, якою надаються гарантії щодо кредиту, в яку час від часу можуть вноситися правки [7]. Невід'ємною частиною гарантійних умов є Загальні умови, які поширюються на неї і на додатки. Відповідно до гарантійних угод МБРР погоджується надавати позичальникам – приватним юридичним особам – позики тільки за умови, що гарант (держава) погоджується гарантувати зобов'язання позичальника стосовно такої позики [11]. Гарантійні угоди створюють правові рамки для розвитку співробітництва між сторонами, залучення в економіку держави довгострокових інвестиційних ресурсів під державні гарантії.

Таким чином, реалізуючи свою статутну діяльність, МБРР укладає різні за своєю правовою природою міжнародні банківські угоди на умовах, визначених статутними документами Банку. Неможливо погодитись і з тим, що міжнародне банківське право є вторинним правовим утворенням, що виникло внаслідок «подвоєння» правових структур, інтегруючою основою, яка дозволяє об'єднати дану групу норм до самостійної правової підгалузі, комплексної галузі міжнародного права, що регулює суспільні відносини у сфері міжнародної банківської діяльності [6, с. 35; 7, с. 280].

Незважаючи на одночасне регулювання міжнародним публічним та міжнародним приватним правом процесу отримання позики юридичними особами, цей процес складається з двох самостійних правових угод: гарантійної угоди між МБРР та державою-членом та договору позики між МБРР та юридичною особою. Гарантійна угода є правовою умовою укладання договору позики.

2. Група Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Реалізація на практиці згідно зі ст. 1 Статей угоди основних цілей МБРР поставила питання щодо поширення напрямів діяльності та можливостей Банку у зв'язку зі змінами фінансових умов, джерел, термінів кредитування, суб'єктів кредитування (приватні підприємства, держави, що розвиваються). Вирішення цих питань було здійснено через створення групи пов'язаних між собою та МБРР міжнародних фінансових організацій.

Сьогодні МБРР – це багатостороння кредитна установа, міжнародно-правова інституція, що складається з п'яти тісно пов'язаних між собою міжнародних організацій: Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний

банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) і Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС). Офіційна мета діяльності членів Групи однакова – подолання бідності й підвищення життєвих стандартів країн-членів шляхом сприяння економічному розвитку останніх і залучення ресурсів із розвинутих країн до країн, що розвиваються.

Кожна із зазначених організацій Групи МБРР була заснована з метою розв’язання певних конкретних завдань, має свої функції, закріпленні в Статтях угод про їх заснування і відіграє самостійну, якісно відмінну роль.

Згідно зі ст. 1 Статей угоди Міжнародної фінансової корпорації метою МФК є сприяння економічному розвитку шляхом підтримки зростання продуктивних приватних компаній у державах – членах корпорації, особливо в найменш розвинених регіонах, що здійснюється на додаток до діяльності Міжнародного банку реконструкції і розвитку [12].

Цілями Асоціації, відповідно до ст. 1 Статей угоди Міжнародної асоціації розвитку, є сприяння економічному розвитку, зростання продуктивності і тим самим рівня життя в менш розвинутих регіонах світу, охоплених членством в МАР, зокрема, шляхом надання фінансових коштів для задоволення їх нагальних потреб у галузі розвитку на умовах, які є більш гнучкими та менш обтяжливими для платіжного балансу в порівнянні з умовами звичайних позик, сприяючи, таким чином, досягненню завдань Міжнародного банку реконструкції та розвитку [13]. Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) сприяє збільшенню потоків міжнародних інвестицій шляхом надання послуг з арбітражного розгляду і врегулюванню суперечок між урядами та іноземними інвесторами [14]. Міжнародне агентство з інвестиційних гарантій (МАІГ) стимулює потік інвестицій у продуктивних цілях між країнами-членами та особливо в країни, що розвиваються [15]. Таким чином, указані інституції виконують різні функції. Але, незважаючи на різні напрями діяльності і перелік зазначених в угодах про заснування функцій, їх поєднує спільна мета: згідно з нормами Статей угод про їх заснування вони здійснюють функції «на додаток до діяльності Міжнародного банку реконструкції і розвитку», для «досягнення завдань Міжнародного банку реконструкції та розвитку», «доповнюючи таким чином діяльність Міжнародного банку реконструкції та розвитку», «під егідою Міжнародного банку реконструкції та розвитку». Проголошуючи та закріплюючи в угодах про створення свою юридичну та фінансову незалежність, МБРР та міжнародні організації – члени групи МБРР разом із тим координують свою діяльність у багатьох

сферах і напрямках, мають спільні керівні органи, очолювані Президентом Всесвітнього банку, спільний персонал та організаційно-технічні засоби. Підпорядкованість їх організаційних структур єдиному Президентові (Президентові МБРР) дає право вважати наявність єдиної адміністративної системи управління. Обсяг прав і обов'язків МБРР більший, ніж МАР, МФК, БАГІ і МЦУІС. Але зазначені організації мають такі права і обов'язки, якими не володіє МБРР, і таким чином доповнюють та збільшують обсяг міжнародної правосуб'єктності МБРР. У свою чергу, поширення напрямів діяльності МБРР поставило питання спрощення процесу кредитування юридичних та фізичних осіб, незастосування державних гарантій. Це завдання було покладено на МФК.

У випадку досягнення мети, що передбачена в ст. 1 Статей угоди Міжнародної фінансової корпорації, Корпорація у співробітництві з приватними інвесторами допомагає фінансувати створення, удосконалення і розширення приватних підприємств із високою продуктивністю, що могло б зробити свій внесок у розвиток країн – членів Корпорації, за допомогою здійснення капіталовкладень без гарантії їхнього погашення відповідними урядами – сторонами за цим Договором, у випадках, коли неможливо мобілізувати достатній приватний капітал на розумних умовах [12]. При здійсненні статутної діяльності МФК має фінансову незалежність і має можливість інвестувати свої кошти в будь-яких формах, які вона вважає доцільними в конкретних обставинах. Але, здійснюючи капіталовкладення без державних гарантій, МФК не фінансує ніякі підприємства на території будь-яких своїх членів, якщо ці члени проти такого фінансування.

Для виконання на практиці зазначеної мети МФК на підставі договорів з державами-членами відкриває власні представництва на їх територіях. Ці представництва за своїм статусом є міжнародними юридичними особами, їх діяльність на території держави-члена регулюється міжнародним приватним правом.

3. Регіональний досвід міжнародної банківської діяльності. Відповідно до Угоди між Україною та Міжнародною Фінансовою Корпорацією («МФК») щодо статусу та діяльності Представництва МФК в Україні, Представництво МФК відкривається в Україні з метою здійснення її діяльності у відповідності до Статуту та цієї Угоди (ст. 1), Представництво здійснюватиме свою діяльність з метою досягнення призначення МФК, як воно визначене у її Статуті та у згідності з відповідними рішеннями, правилами, положеннями і політикою МФК (ст. 2) [16].

Сьогодні наступним етапом у розвитку міжнародних економічних зв'язків та інтенсивності інтеграційних процесів стало створення регіональних банківських систем, які створюються в рамках регіональних та субрегіональних інтеграційних об'єднань. Регіональні банки розвитку займають проміжне положення між національними банками і групою Всесвітнього банку в наданні сприяння країнам, що розвиваються, у розвитку національної економіки, економічного співробітництва і регіональної інтеграції. Цілі, вперше зазначені на універсальному рівні в статуті Міжнародного банку реконструкції та розвитку, згодом були зазначені у статутах регіональних та субрегіональних міжнародних економічних організацій. Правовий аналіз статутів міжнародних банків дозволяє зробити висновок, що спільних цілей – стимулювання та заохочення розвитку ринків капіталу, підтримка рівноваги платіжних балансів тощо – міжнародні банки досягають через виконання двох основних операцій: надання позик та гарантій [17; 18; 19].

У межах однієї статті неможливо проаналізувати статuti всіх сучасних міжнародних банків. Зупинимось на аналізі фінансових операцій Європейського банку реконструкції та розвитку – принципово нової міждержавної структури, яка до того не мала аналогів ані за складом засновників, ані за своїми цілями і методами діяльності. Причинами створення ЄБРР були зміни в геополітичній та економічній ситуації в Європі наприкінці 80-х – на початку 90-х рр. XX ст., перехід країн Центральної та Східної Європи та країн – колишніх республік СРСР від централізованої економіки до ринкової та розвиток у цих країнах демократичних інститутів. Дослідники історії створення ЄБРР серед причин заснування ЄБРР зазначають недостатність досвіду МВФ та МБРР, членами яких були країни Центральної та Східної Європи, сприяння розвитку країн у перехідному періоді; географічну близькість європейських країн, що зумовила можливість вирішення загальних регіональних завдань, таких як: боротьба із забрудненням навколишнього середовища, створення загальної європейської енергетичної системи і загальної системи комунікації та ін. На той час вирішення вказаних питань потребувало фінансування з єдиного міжнародного центру.

ЄБРР планувався не як традиційний регіональний банк розвитку. Протягом обговорень щодо створення Європейського банку реконструкції та розвитку народилася інтегративна ідея поєднання рис різних інституцій: організації, що має можливість надавати кредити державам-членам (як, наприклад, Світовий банк та традиційні регіональні банки розвитку), а також організації, що надає кредити приватному сектору (як Міжнародна фінансова корпорація).

Метою було створення єдиного фінансового центру, що надає позики як для державного, так і для приватного секторів економіки: співпраця між різними департаментами однієї міжнародної організації повинна бути менш складною, ніж співпраця двох міжнародних організацій (МБРР та МФК).

Оскільки питання зв'язку між проектами, що фінансувалися Банком, та політикою певної держави не були повністю вирішені, було проголошено необхідність дотримання країною-реципієнтом політичних вимог, що висувуються з боку ЄБРР. У подальшому ці вимоги – надання фінансової допомоги певній державі в залежності від політики цієї держави – були закріплені в нормах Угоди про заснування ЄБРР.

Відповідно до ст. 1 Угоди про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку від 29 травня 1990 р. «мета Банку полягає в тому, щоб, роблячи внесок в економічний прогрес і реконструкцію, сприяти переходу до відкритої, орієнтованої на ринок економіки, а також розвитку приватної та підприємницької ініціативи в тих країнах Центральної та Східної Європи, які визнають і застосовують принципи багатопартійної демократії, плюралізму та ринкової економіки» [20].

Новелою Угоди про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку є чітке визначення необхідності застосування державами-членами принципів багатопартійної демократії, плюралізму та ринкової економіки. Статтею 8 Угоди зазначено, що Банк може здійснювати свої операції в країнах Центральної та Східної Європи, що послідовно реалізують перехід до економіки, орієнтованої на ринок, і до розвитку приватної та підприємницької ініціативи.

Здійснюючи функцію в частині кредитування приватного бізнесу, ЄБРР застосовує практику МФК та створює на території держав-членів власні постійні представництва. Ці представництва за своїм статусом є міжнародними юридичними особами, їх діяльність на території держави-члена регулюється міжнародним приватним правом.

Урегулювання правового статусу постійних представництв ЄБРР в Україні, особливості діяльності Постійних Представництв ЄБРР в Україні, умови надання пільг і привілеїв для працівників Постійних Представництв у рамках діяльності Банку в Україні здійснюється на підставі Договору між Урядом України та Європейським банком реконструкції та розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Представництва ЄБРР в Україні. Відповідно до розділу 2.01 ст. 2 Договору між Урядом України та Європейським банком реконструкції та розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Пред-

ставництва ЄБРР в Україні, Банк та Посадові особи і Працівники Банку користуються на території України привілеями, винятками та імунітетами, викладеними у Главі VIII Угоди про Банк [21].

Інститут членства та окремі аспекти діяльності ЄБРР дають підстави стверджувати про наявність в європейській регіональній банківській системі окремої інтеграційної структури, яка включає в себе держави та міжнародні організації, багатосторонній фінансовий інститут, який допоможе досягненню зазначених цілей і створить нову та унікальну структуру співробітництва в Європі.

Створення та діяльність ЄБРР – це приклад інтеграційних процесів, які спостерігаються в сучасній світовій економічній системі, у рамках і за допомогою яких сучасні актори міжнародного права вирішують сучасні проблеми, зокрема, в політичній та фінансовій сфері. При виборі проектів для фінансування ЄБРР керується трьома операційними принципами, за якими проект має: позитивно впливати на процес системного перевтілення економіки; бути самоокупним і прибутковим, а також відповідати принципам додатковості. Кредитування здійснюється відповідно до Стандартних положень та умов ЄБРР, які визначають основні умови укладання цих угод [22]. Кредитні угоди між ЄБРР та Україною є за своєю природою міжнародно-правовими угодами, мають публічний характер, процедура укладання таких угод відповідає загальним вимогам права міжнародних договорів [23; 24].

Особливістю ЄБРР, що відрізняє його від інших міжнародних банків, які співпрацюють виключно з державами, є те, що він більшу частину кредитних коштів надає приватному сектору. До загальних напрямів інвестування, за якими ЄБРР співпрацював та продовжує співпрацювати з Україною протягом останніх років, можна віднести: агропромисловий комплекс; енергоефективність; фінансові установи; промисловість; муніципальна та екологічна інфраструктура; ядерна безпека; енергетика; нерухомість та туризм; мікро- та середні підприємства; зв'язок, інформаційні технології та ЗМІ; транспорт. Співпраця ЄБРР з Україною включає також спільне фінансування з іншими міжнародно-фінансовими організаціями – Європейським інвестиційним банком, Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією. ЄБРР здійснює кредитування як пряме, так і через фінансових посередників.

Пряме фінансування здійснюється безпосередньо Банком крупних за обсягом інвестицій об'єктів або інфраструктури як у приватному секторі, так і за участю місцевої або центральної влади. Кредитні угоди між ЄБРР та приватними юридичними особами забезпечуються, за практикою МБРР, держав-

ною гарантією, і держава виступає як гарант виконання даної угоди [25; 26]. Фінансування через посередника здійснюється через місцеві банки або інвестиційні фонди. При прямому фінансуванні кредити надаються на конкретні потреби з урахуванням платоспроможності позичальника. Кредит може бути забезпечений активами позичальника або пов'язаний із акціонерним капіталом. У випадку кредитування комерційних підприємств ЄБРР не потребує державних гарантій.

Фінансування через посередників застосовується для надання незначних за обсягом кредитів. Видами такого кредитування виступають кредитні лінії ЄБРР фінансовим посередникам, якими є місцеві банки, інвестиції до приватних акціонерних капіталів, програми розвитку банків. ЄБРР намагається допомогти місцевим банкам набути надійної репутації, яка допомагала б їм працювати на міжнародних фінансових ринках, мати доступ до інвестиційних ресурсів, співфінансування здійснюється ЄБРР спільно з місцевими та інвестиційними партнерами.

Висновки. Аналіз окремих напрямів діяльності міжнародних банків показує, які стрімкі зміни відбуваються в міжнародній банківській сфері. У рамках міжнародного банківського права не відбувається «подвоєння» правових структур. Збільшуючи обсяг міжнародної правосуб'єктності фізичних і юридичних осіб в міжнародній банківській сфері, міжнародне банківське право застосовує нові форми здійснення банківської діяльності, нові шляхи їх практичної реалізації. Суб'єкти міжнародного публічного права шляхом укладення міжнародних договорів універсального і регіонального характеру регулюють взаємовідносини в міжнародній банківській діяльності, визначають основні правила, принципи, стандарти, вимоги проведення міжнародних банківських операцій, що передбачає розвиток широкої уніфікації норм міжнародного банківського права.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародне публічне право: підручник / за ред. В. М. Репецького. Київ: Знання, 2012. 437 с.
2. Лазебнік Л. Л. Міжнародне фінансове право. Київ: Центр учб. літ., 2008. 312 с.
3. Ерпылева Н. Ю. Международное банковское право. Москва: Изд. дом Высш. шк. экономики, 2012. 671 с.
4. Шумилов В. М. Международное финансовое право. Москва: Юрайт, 2014. 612 с.
5. Статьи соглашения о Международном валютном фонде: сб. нормат. актов. Москва: Юристъ, 1996. Т. 1. 478 с.

6. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). URL: <https://www.worldbank.org>.
7. Загальні умови, які поширюються на Кредитні і Гарантійні угоди для моновалютних кредитів МБРР: від 30 трав. 1995 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_050.
8. Загальні умови надання позик МБРР: від 1 лип. 2005 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_065.
9. Угода про позику (Проект розвитку міської інфраструктури) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку: від 26 трав. 2008 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_061.
10. Угода про позику (Проект реабілітації та розширення централізованого теплопостачання м. Києва) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку: від 14 жовт. 1998 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_017.
11. Гарантійна угода (Додаткове фінансування для Другого проекту розвитку експорту) між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку: від 21 груд. 2011 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_074.
12. Міжнародна фінансова корпорація (МФК). URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home.
13. Міжнародна асоціація розвитку (МАР). URL: <http://ida.worldbank.org>.
14. Багатостороннє агентство по гарантуванню інвестицій (БАГІ). URL: <https://www.miga.org>.
15. Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦБІС). URL: <https://icsid.worldbank.org/en/>.
16. Угода між Україною та Міжнародною Фінансовою Корпорацією («МФК») щодо статусу та діяльності Представництва МФК в Україні: від 02.04.1999. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_032.
17. Agreement Establishing the Inter-American Development Bank. URL: <https://www.iadb.org/en>.
18. The African development bank. URL: www.afdb.org.
19. Agreement Establishing the Asian Development Bank (ADB Charter). URL: <https://www.adb.org/documents/agreement-establishing-asian-development-bank-adb-charter>.
20. Угода про заснування Європейського банку реконструкції та розвитку. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_062.
21. Договір між Урядом України та Європейським Банком Реконструкції та Розвитку про співробітництво та діяльність Постійного Представництва ЄБРР в Україні: вчинено у м. Києві 4 черв. 2007 р. і в м. Лондоні 12 черв. 2007 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. № 29. С. 734. Ст. 256.
22. Стандартні положення та умови ЄБРР: від 1 трав. 2006 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985_017.
23. Кредитна угода (Проект «Будівництво високовольтної повітряної лінії 750 кВ Рівненська АЕС – Київська») між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку: від 28 лют. 2008 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985_014/conv.

24. Кредитна угода (Другий проект «Ремонт автомобільної дороги Київ – Чоп») між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку: від 28 лют. 2005 р. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/985_004.
25. Кредитна угода (Проект розвитку залізничних шляхів України) між «Укрзалізницею» та Європейським банком реконструкції та розвитку: від 6 груд. 1999 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_024.
26. Кредитна угода (Відновлення автомагістралі М06 та реформа фінансування сектора автодоріг) між Україною та Європейським банком реконструкції та розвитку: від 11 груд. 2000 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_030.
27. Тарасов О. В. Суб'єкт міжнародного права: проблеми сучасної теорії: монографія. Харків: Право, 2014. 511 с.

REFERENCES

1. Repetskyi, V. M. (Ed.). (2012). *Mizhnarodne publichne pravo [Public international law]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
2. Lazebnik, L. L. (2008). *Mizhnarodne finansove pravo [International Financial Law]*. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
3. Erpyileva, N. Yu. (2012). *Mezhdunarodnoe bankovskoe pravo [International Banking Law]*. Moskva: Izdatelskiy dom Vyisshey shkoly ekonomiki [in Russian].
4. Shumilov, V. M. (2014). *Mezhdunarodnoe finansovoe pravo [International Financial Law]*. Moskva: Yurayt [in Russian].
5. Stati soglasheniya o Mezhdunarodnom valyutnom fonde. Sbornik normativnykh aktov. [Articles of agreement on the International Monetary Fund. Collection of normative acts] (1996). (Vol. 1) Moskva: Yurist [in Russian].
6. Mizhnarodnyi bank rekonstruktsii ta rozvytku (MBRR) [International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)]. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <http://web.worldbank.org>
7. *Zahalni umovy, yaki poshyriuiutsia na Kredytni i Harantiini uhody dlia monovalutnykh kredytiv MBRR vid 30.05.1995 [General Conditions Applicable to IBRD Monetary and Loan Guarantee Agreements dated May 30, 1995]*. (1995). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_050 [in Ukrainian].
8. *Zahalni umovy nadannia pozyk MBRR vid 01.07.2005 [General Terms and Conditions for Lending to the IBRD dated July 1, 2005]*. (2005). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_065 [in Ukrainian].
9. *Uhoda pro pozyku (Proekt rozvytku miskoi infrastruktury) mizh Ukrainoiu ta Mizhnarodnym bankom rekonstruktsii ta rozvytku 26.05.2008 [Loan Agreement (Urban Infrastructure Development Project) between Ukraine and the International Bank for Reconstruction and Development dated May 26, 2008]*. (2008). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_061 [in Ukrainian].
10. *Uhoda pro pozyku (Proekt rehabilitatsii ta rozshyrennia tsentralizovanoho teplopostachannia m. Kyieva) mizh Ukrainoiu ta Mizhnarodnym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 14.10.1998 [Loan Agreement (Rehabilitation and Expansion Project for District Heating in Kyiv) between Ukraine and the International Bank for*

- Reconstruction and Development dated October 14, 1998*]. (1998). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_017 [in Ukrainian].
11. *Harantiina uhoda (Dodatkove finansuvannia dlia Druhoho proektu rozvytku eksportu) mizh Ukrainoiu ta Mizhnarodnym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 21.12.2011 [Guarantee Agreement (Supplementary Financing for the Second Export Development Project) between Ukraine and the International Bank for Reconstruction and Development dated December 21, 2011]*. (2011). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_074 [in Ukrainian].
12. Mizhnarodna finansova korporatsiia (MFK) [International Finance Corporation (IFC)]. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/corp_ext_content/ifc_external_corporate_site/home
13. Mizhnarodna asotsiatsiia rozvytku (MAR) [International Development Association (IDA)]. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <http://ida.worldbank.org>
14. Bahatoronnie ahentstvo po harantuvanniu investysii (BAHI) [Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)]. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <https://www.miga.org>
15. Mizhnarodnyi tsentr po vrehuliuvanniu investysiiinykh sporiv (MTVIS) [International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID)]. (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <https://icsid.worldbank.org/en/>
16. *Uhoda mizh Ukrainoiu ta Mizhnarodnoiu Finansovoiu Korporatsiiei («MFK») shchodo statusu ta diialnosti Predstavnytstva MFK v Ukraini 02.04.1999 [Agreement between Ukraine and the International Finance Corporation («IFC») on the status and activities of the IFC Delegation to Ukraine dated April 02, 1999]*. (1999). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_032 [in Ukrainian].
17. Agreement Establishing the Inter-American Development Bank (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <https://www.iadb.org/en>
18. The African development bank (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from www.afdb.org
19. Agreement Establishing the Asian Development Bank (ADB Charter) (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from <https://www.adb.org/documents/agreement-establishing-asian-development-bank-adb-charter>
20. *Uhoda pro zasnuvannia Yevropeiskoho banku rekonstruktsii ta rozvytku [Agreement establishing the European Bank for Reconstruction and Development]* (n.d.). Retrieved September 03, 2019, from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_062 [in Ukrainian].
21. Dohovir mizh Uriadom Ukrainy ta Yevropeiskym Bankom Rekonstruktsii ta Rozvytku pro spivrobotnytstvo ta diialnist Postiinoho Predstavnytstva YeBRR v Ukraini Vchyneno u Kyievi 04.06.2007 i u Londoni 12.06.2007 [Agreement between the Government of Ukraine and the European Bank for Reconstruction and Development on cooperation and activities of the Permanent Representation of the EBRD in Ukraine in Kyiv on 4 June 2007 and in London on 12 June 2007]. (2008). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 29, art. 256, 734 [in Ukrainian].
22. *Standartni polozhennia ta umovy YeBRR vid 01.05.2006 [EBRD Standard Terms and Conditions dated May 01, 2006]* (2006). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985_017

23. Kredytna uhoda (Proekt «Budivnytstvo vysokovoltnoi povitrianoi linii 750 kV Rivnenska AES – Kyivska») mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 28.02.2008 [*Credit agreement (Project «Construction of 750 kV high-voltage overhead line Rivne NPP – Kyiv») between Ukraine and the European Bank for Reconstruction and Development dated February 28, 2008*] (2008). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/985_014/conv [in Ukrainian].
24. Kredytna uhoda (Druhyi proekt «Remont avtomobilnoi dorohy Kyiv – Chop») mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 28.02.2005 [*Credit Agreement (Second Project «Kyiv-Chop Highway Repair») between Ukraine and the European Bank for Reconstruction and Development dated February 28, 2005*] (2005). Retrieved from https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/985_004 [in Ukrainian].
25. Kredytna uhoda (Proekt rozvytku zaliznychnykh shliakhiv Ukrainy) mizh «Ukrzaliznytseiu» ta Yevropeiskym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 06.12.1999 [*Loan Agreement (Ukrainian Railways Development Project) between Ukrzaliznytsia and the European Bank for Reconstruction and Development dated December 6, 1999*]. (1999). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_024 [in Ukrainian].
26. Kredytna uhoda (Vidnovlennia avtomahistrali M06 ta reforma finansuvannia sektora avtodorih) mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym bankom rekonstruktsii ta rozvytku vid 11.12.2000 [*Credit Agreement (Rehabilitation of the M06 Motorway and Reform of the Financing of the Road Sector) between Ukraine and the European Bank for Reconstruction and Development dated December 11, 2000*]. (2000). Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996_030 [in Ukrainian].
27. Tarasov, O. V. (2014). *Subiekt mizhnarodnoho prava: problemy suchasnoi teorii* [*Subject of international law: problems of modern theory*]. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.08.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 09.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

И. Б. КУДАС

кандидат юридических наук, доцент кафедры международного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Украина, г. Харьков

ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УСТАВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ

Статья посвящена правовому анализу деятельности международных банковских учреждений. Исследованы условия заключения кредитных и гарантийных соглашений международными банками. Проведен анализ правовой природы соглашений международных банков. Рассмотрены формы и средства их обеспечения.

Ключевые слова: международное банковское право, международное частное право, МБРР, ЕБРР, кредитные и гарантийные соглашения международных банков.

I. B. KUDAS

PhD (Law Sciences), Associate Professor of the Department of International Law of Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

**FORMS OF IMPLEMENTATION OF STATUTORY ACTIVITIES
BY INTERNATIONAL BANKS**

Problem setting. Legal analysis of the list and classification of financial transactions of international banks also raises questions about the legal status of these agreements, theoretical and practical problems that characterize the legal nature of these transactions, the ratio of international public and private law.

Paper objective. The legal analysis of the activity of international banking institutions, and the interaction of the two legal systems in the international banking sphere.

The central place in providing the institutional mechanism for the functioning of the modern international banking system is undoubtedly owned by two interrelated international economic organizations: the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development. The main types of agreements concluded by the IBRD are credit agreements and guarantee agreements. The IBRD concludes these agreements with the states. By their nature these agreements are international legal agreements, the procedure for concluding them meets the general requirements of international treaties. The credit agreements concluded by the IBRD with legal entities are covered by the State guarantee of the Member State in which the borrower is located, and the State acts as the guarantor of the implementation of this agreement. The process of concluding, enforcing, and securing these agreements is governed simultaneously by the public and international private law. The expansion of the directions of activity of the IBRD raised the issue of simplifying the process of lending to legal entities and individuals, without the application of state guarantees, the implementation of which was assigned to the IFC. For fulfilling this objective in practice, the IFC establishes its own representative offices on their territories by virtue of contracts with Member States. These representative offices, according to their status, are international legal entities. Their activity on the territory of the Member State is governed by the private international law.

Credit agreements between the EBRD and Ukraine are by their nature international legal agreements. They are public in nature, the procedure for concluding such agreements meets the general requirements of international treaties. In pursuit of its private business lending function, the EBRD applies the IFC practice and establishes its own permanent representative offices in the Member States.

Conclusions of the research. The modern international banking law regulates the public-legal part of international financial relations, promotes the broad unification of the rules of the international banking law, and within the framework of such regulation influences the domestic legal regimes of states.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is focused on the legal analysis of activity international bank establishment. The terms of conclusion of credit and guarantee agreements international bank have been investigated. Legal nature of agreements of international banks have been analysed. Forms and facilities of their providing are presented in the article.

Key words: international bank law, international private law, MBRR, EBRD, credit and guarantee agreements of international banks.

Article details:

Received: 20 August 2019

Revised: 09 September 2019

Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Кудас І. Б. Форми реалізації статутної діяльності міжнародними банками. *Економічна теорія та право*. 2019. №3 (38). С. 141–157. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-141.

Suggested Citation: Kudas, I. B. (2019). Formy realizatsii statutnoi diialnosti mizhnarodnymy bankamy [Forms of implementation of statutory activities by international banks]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 141–157. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-141.

УДК 33:378

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-158

І. В. БОРИСЕНКО, кандидат юридичних наук,

доцент,

О. С. МАРЧЕНКО, доктор економічних наук,

професор,

Л. С. ШЕВЧЕНКО, доктор економічних наук,

професор, Національний юридичний

університет імені Ярослава Мудрого,

Україна, м. Харків

ПРАКТИЧНА ФУНКЦІЯ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ОСВІТИ: ПОГЛЯД СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Круглий стіл

у редакції журналу «Економічна теорія та право»
з питань підготовки професіоналів за освітніми програмами
«Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування»
на фінансово-правовому факультеті Національного
юридичного університету імені Ярослава Мудрого
10 вересня 2019 р.

Учасники круглого столу:

Волошина Віра Олексіївна, директор-розпорядник Товариства з обмеженою відповідальністю «СІТ-Консалт», що здійснює діяльність у сфері бізнес-консалтингу, надання послуг оцінювання та юридичних послуг;

Паркулаб Володимир Григорович, керуючий партнер юридичної фірми «Глобус» у формі товариства з обмеженою відповідальністю, кандидат юридичних наук;

Прудников Віктор Анатолійович, директор видавництва «Право» Національної академії правових наук України, кандидат юридичних наук;

Опашко Дмитро Вадимович, директор Товариства з обмеженою відповідальністю «АТТІКА-ТРЕЙДІНГ»;

Борисенко Ігор Володимирович, декан фінансово-правового факультету Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, кандидат юридичних наук, доцент кафедри криміналістики;

Шевченко Людмила Степанівна, завідувачка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, доктор економічних наук, професор, академічний радник (гарант) освітньо-професійної програми (ОПП) «Бізнес-економіка», заступник головного редактора збірника наукових праць «Економічна теорія та право»;

Марченко Ольга Сергіївна, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, доктор економічних наук, професор, академічний радник (гарант) ОПП «Бізнес-консалтинг», відповідальна за випуск збірника наукових праць «Економічна теорія та право»;

Левковець Олена Миколаївна, доцент кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, кандидат економічних наук, доцент, академічний радник (гарант) ОПП «Бізнес-адміністрування».

Шевченко Л. С. зазначила, що редколегія журналу «Економічна теорія та право» започаткувала серію круглих столів з питань розвитку університетської освіти, економічних та управлінських професій. Тільки цього року відбулися наукові дискусії науковців, викладачів університетів та практиків бізнесу: «Майбутнє професії “економіст”» (10 січня 2019 р.); «Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення» (11 квітня 2019 р.). А сьогодні ми запросили шановних учасників до обговорення практичної функції вищої економічної та управлінської освіти.

Нагадаю, що протягом травня та вересня 2019 р. деканат фінансово-правового факультету та кафедра економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого досліджували думку основних стейкхолдерів щодо якості ОПП «Бізнес-консалтинг» (галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальність 051 «Економіка») і «Бізнес-адміністрування» (галузь знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальність 073 «Менеджмент») другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня, за якими відбувається підготовка професіоналів в Університеті. Було проведено інтернет-опитування студентів, які навчаються на цих програмах. Одержано відгуки та експертні висновки від потенційних роботодавців наших випускників.

До участі в круглому столі запросили тих, хто виявив безпосередню зацікавленість проблемою, переймається розвитком нових економічних та

управлінських спеціальностей в університетах, а також підготовкою професіоналів для власного бізнесу. Ми попередньо просили учасників круглого столу оцінити зміст ОПП, їх сучасність, інноваційність, орієнтованість на тенденції розвитку національного та регіонального ринків праці.

Хочу підкреслити, що в освітніх програм кафедри економічної теорії є своя передісторія: протягом кількох років ми здійснювали підготовку студентів за сертифікатними програмами «Юридичний бізнес» і «Бізнес-менеджмент» для студентів-юристів. Стало зрозуміло, що у майбутніх правників є стійка потреба в економічних та управлінських знаннях та набутті навичок їх застосування в юридичній практиці. Згодом кафедра економічної теорії ліцензувала бакалаврську ОПП «Бізнес-економіка» та дві магістерські програми – «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування». Утворився своєрідний освітній «ланцюжок»: економіка – менеджмент (адміністрування) – консалтинг – право. Це повністю відповідає Стратегічному плану розвитку університету на 2018–2024 роки, у якому передбачено спрямування програм підготовки фахівців усіх структурних підрозділів на формування міцної, надійної бази теоретичних знань та практичних навичок, розробку нових, інноваційних освітніх програм, заснованих на компетентнісному підході, посилення їх міждисциплінарного характеру і гнучкості, втілення нових механізмів управління освітніми програмами.

А зараз я прошу професора Марченко О. С. розказати присутнім про зміст, цілі та особливості ОПП «Бізнес-консалтинг».

Марченко О. С.: Спочатку хочу подякувати нашим гостям за те, що змогли виділити час на ознайомлення з програмою та надати експертні висновки. Вони для нас дуже важливі в плані аналізу поточного освітнього процесу та напрацювання шляхів розвитку програми.

ОПП «Бізнес-консалтинг» спрямована на фундаментальну теоретичну і практичну підготовку професіоналів у сфері економіки та бізнес-консалтингу. Основними цілями ОПП є забезпечення високого рівня оволодіння магістрами з економіки теоретичними знаннями та практичними навичками з професійної діяльності у сфері бізнес-консалтингу, розроблення стратегій розвитку бізнес-консалтингової діяльності, упровадження інновацій бізнес-консалтингу на основі найвищих професійних стандартів. ОПП передбачає формування високого рівня культури професійної діяльності, цілеспрямованого та переконаного дотримання етичних норм професіоналів з економіки та бізнес-консалтингу.

Особливостями ОПП є такі:

- системний підхід, що дозволяє досягти позитивного синергетичного ефекту сполучення теорії і практики економічної діяльності та бізнес-консалтингу, а саме: а) поглибленого вивчення сучасних економічних явищ і процесів, теоретичних основ і правових засад бізнес-консалтингової діяльності; б) практичної підготовки шляхом вивчення досвіду суб'єктів бізнес-консалтингу, стажування на підприємствах і в консалтингових фірмах, майстер-класів практиків тощо;

- інноваційний підхід: оволодіння студентами методолого-методичними новаціями економічної науки, професійної економічної та бізнес-консалтингової діяльності, новітніми видами, послугами, методами і технологіями бізнес-консалтингу;

- постійна співпраця викладачів, студентів, роботодавців, замовників консалтингових послуг і бізнес-консультантів як базовий принцип підготовки магістрів з економіки, реалізація якого забезпечує їх ефективну адаптацію до професійного середовища, набуття ними знань і навичок результативних консалтингових практик, розуміння етичних основ професії та соціальної відповідальності.

Шевченко Л. С.: Нашим учасникам, мабуть, буде цікаво дізнатися, чи впроваджуються аналогічні ОПП в інших ЗВО України. Наскільки я пам'ятаю, коли започатковувалася програма «Бізнес-консалтинг», вона позиціонувалася як перша в Україні магістерська програма з консалтингової діяльності. Чи з'явилися у нас конкуренти і послідовники?

Марченко О. С.: При формулюванні цілей та програмних результатів навчання програми враховано досвід вітчизняних ОПП другого (магістерського) рівня вищої освіти. Серед них: «Менеджмент проектів і консалтинг» (спеціальність 051 «Економіка») КНЕУ імені Вадима Гетьмана, яка передбачає підготовку професіоналів з проектного управління й консалтингової підтримки розвитку компаній, управлінського консультування; «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» (051 «Економіка») Таврійського державного агротехнологічного університету; «Маркетингова діагностика та управлінський консалтинг у підприємстві» (076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність») Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, яка орієнтована на управлінський консалтинг у сфері підприємництва та маркетингу.

Ми вивчали й ОПП першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: «Бізнес-консалтинг» ХНЕУ імені Семена Кузнеця, Ужгородського національного

університету (071 «Облік і оподаткування»), які забезпечують підготовку фахівців консалтингу з проблем фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, аудиту, а також іноземних програм тренінгів для консультантів «Розвивайте свій консалтинговий бізнес» Європейського банку реконструкції та розвитку.

Конкурентоспроможність ОПП «Бізнес-консалтинг» забезпечується її спрямованістю на підготовку професіоналів, здатних ефективно працювати в різних галузях економіки та консалтингової діяльності, тоді як інші програми є вузькоспеціалізованими.

Борисенко І. В.: Як декана фінансово-правового факультету мене питають абітурієнти та ті, хто цікавляться бізнес-консалтингом у цілому: а які власне нові компетентності ви формуєте у своїх студентів? Можна я переадресую це питання Вам, Ольго Сергіївно?

Марченко О. С.: Відповім так. Навчальний план ОПП «Бізнес-консалтинг» є інноваційним хоча б тому, що магістерських програм такого спрямування за спеціальністю 051 «Економіка» в Україні дуже мало. Є бакалаврські програми, але то зовсім інший рівень підготовки фахівців. Що ми пропонуємо?

По-перше, формування системних знань сучасних економічних процесів та явищ, оволодіння новітніми методами ефективної економічної діяльності – це навчальні курси «Сучасні економічні теорії» «Економічна теорія сфери послуг», «Нематеріальна економіка», «Право та економіка» та ін.

По-друге, оволодіння знаннями теорії та практики бізнес-консалтингу, оскільки в сучасний період надання порад, рекомендацій, експертних висновків є важливою складовою професійної діяльності економістів і може стати професією чи набути форми підприємництва у сфері бізнес-консалтингу. З цією метою до освітньої програми включені такі навчальні дисципліни, як «Стратегічний бізнес-консалтинг», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Міжнародний бізнес-консалтинг», «Фінансовий бізнес-консалтинг» та ін.

По-третє, формування знань та навичок підприємницької діяльності у сфері бізнес-консалтингу, ведення консалтингового бізнесу, організації конкурентоспроможної та прибуткової консалтингової фірми, ефективної діяльності на ринку консалтингових послуг, правових засад бізнес-консалтингу – ці інтереси та пропозиції стейкхолдерів програми враховано у навчальних курсах «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Консалтингова фірма», «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні», «Ме-

неджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу», «Міжнародне економічне право», «Право внутрішнього ринку ЄС», «Корпоративне право ЄС» та ін.

Шевченко Л. С.: Дякую, Ольго Сергіївно. А тепер давайте надамо слово запрошеним учасникам – практикам бізнес-консалтингу. Для нас як науковців і викладачів дуже важливо знати вашу думку щодо того, наскільки актуальною є підготовка професіоналів – бізнес-консультантів за освітніми програмами, які розвиваються в НЮУ.

Паркулаб В. Г.: Я вважаю, що програма підготовки професіоналів з бізнес-консалтингу, яку реалізує кафедра економічної теорії НЮУ, є не просто актуальною. Вона відповідає суспільним потребам забезпечення інноваційного економічного розвитку на основі підвищення ефективності підприємницької діяльності в різних сферах та галузях національної економіки, у глобальному економічному просторі. Надання професійної допомоги суб'єктам господарювання, спрямованої на своєчасне та висококваліфіковане розв'язання стратегічних та поточних проблем їх діяльності, є необхідним та дієвим чинником інтелектуалізації та професіоналізації бізнесу, зростання інноваційної активності підприємств, їх ефективної адаптації до нових вимог та викликів сучасного етапу суспільного розвитку.

Юридична фірма «Глобус» провела ретельний аналіз навчального плану спеціальності. Ми відзначаємо, що концептуальною основою освітньо-професійної програми «Бізнес-консалтинг» є багатовекторний підхід до визначення змісту, напрямів та заходів сучасної консалтингової діяльності, що поєднує її інтелектуальні (професійні), підприємницькі, сервісні, соціальні та етичні ознаки та чинники ефективності. На основі такого підходу підготовка професіоналів бізнес-консалтингу є комплексною, поєднує теоретичні, методичні та практичні аспекти професійної консалтингової діяльності та охоплює такі взаємопов'язані напрями, як:

1) професійна підготовка, спрямована на формування системних знань та практичних навичок надання консалтингових послуг, розробки та здійснення консультаційних проєктів, ефективного консультаційного процесу;

2) бізнес-підготовка, метою якої є оволодіння студентами знаннями з ефективного ведення консалтингового бізнесу, економіки консалтингової фірми, принципів менеджменту та маркетингу у сфері бізнес-консалтингу;

3) сервісна підготовка як формування знань принципів та методів ефективного консалтингового обслуговування клієнтських організацій, забезпечення клієнтоорієнтованості консалтингової діяльності, високої якості кон-

салтингових послуг, якнайкращого задоволення потреб суб'єктів господарювання у професійній допомозі;

4) формування у майбутніх професіоналів розуміння соціальної відповідальності консалтингового бізнесу, важливості дотримання професійних, ділових та етичних норм бізнес-консалтингу.

Багатовекторність та комплексність підготовки за професійно-освітньою програмою є основою конкурентоспроможності майбутніх бізнес-консультантів на національному ринку праці та ринку консалтингових послуг, у сфері консалтингового бізнесу.

Шевченко Л. С.: А що Ви, Володимире Григоровичу, можете порекомендувати для поліпшення навчального процесу?

Паркулаб В. Г.: Зрозуміло, що вдосконалювати ОПП можна безкінечно. Але є моменти, на які я б, дійсно, звернув особливу увагу.

Перший: нинішня практика юридичного і бізнес-консалтингу стикається з численними проявами квазіконсалтингу, які потрібно кваліфіковано вирізняти та мати механізми їх подолання. Потрібна правова культура бізнесу. Зважаючи на це, я б порадив включити до навчального плану спеціальності обов'язкові навчальні дисципліни з правових основ бізнес-консалтингу, а в програми навчальних дисциплін з певних видів консалтингової діяльності – питання щодо їх правового регулювання.

Другий момент: з метою формування комунікаційних навичок консультантів, уміння підтримувати ефективні консультант-клієнтські відносини можна було б увести до навчального плану навчальні дисципліни за вибором студента з психології міжособистісних відносин у сфері бізнес-консалтингу.

Третій момент: для мене дуже приємним і певною мірою несподіваним було запрошення на цю зустріч науковців і консультантів-практиків. Приємно – тому що нас, практиків, хоче почути академічна спільнота. Несподівано – тому що раніше таке траплялося нечасто. Але сам круглий стіл за участю викладачів НЮУ та практикуючих юристів та економістів слід вітати. Якщо він стане постійним місцем зустрічі однодумців, буде взагалі прекрасно. Що ми маємо обговорити найближчим часом? Для мене як для практика юридичного бізнесу дуже важливим є, наприклад, підвищення ефективності стажування майбутніх бізнес-консультантів. Студенти повинні залучатися до розроблення та здійснення програм соціальної відповідальності консалтингових фірм, саморегулівних організацій консультантів та їх професійних об'єднань.

Шевченко Л. С.: Дякую, Володимире Григоровичу. А зараз Вас продовжить Віра Олексіївна.

Волошина В. О.: Я вдячна редколегії журналу «Економічна теорія та право» за запрошення взяти участь у цьому круглому столі. У ТОВ «СІТ-Консалт» теж глибоко вивчили пакет освітніх документів, який нам надіслали з фінансово-правового факультету НЮУ. Як правило, при спілкуванні із закладами вищої освіти відразу виникає питання: а де будуть працювати випускники освітньої програми? На нашу думку, підготовка професіоналів за ОПП «Бізнес-консалтинг» повністю відповідає потребам ринку. Хоча зараз, зокрема, і в Харкові діє низка навчальних закладів, де вивчаються економічні дисципліни, програм з бізнес-консалтингу мало. Крім того, перебуваючи на ринку подібних послуг уже понад 18 років, ТОВ «СІТ-Консалт» періодично рекрутує відповідних фахівців як для постійної роботи, так і на тимчасовій основі. Навіть зараз процес пошуку необхідних працівників характеризується великими складнощами, пропозиція на ринку є доволі обмеженою, а значна кількість кандидатів хоча й мають відповідну освіту, проте не володіють необхідними знаннями й уміннями, достатніми для того, щоб одразу включитися в роботу. ТОВ «СІТ-Консалт» докладає зусиль до постійного підвищення кваліфікації своїх фахівців, але навряд чи швидкі курси та тренінги можуть компенсувати брак базової вищої освіти.

Варто відзначити, що представлена освітньо-професійна програма орієнтована на сучасні ринки, форми та методи бізнес-консалтингу. Вона має на меті не лише сформувати знання у сфері здійснення різних видів бізнесу, але й детально показати, як саме мають функціонувати суб'єкти надання послуг з бізнес-консалтингу: як організувати їхню роботу, як віднайти привабливі ділянки роботи, як взаємодіяти з клієнтами, як вибудувати відносини у трудовому колективі тощо. Усе це озброює майбутнього професіонала не лише знаннями предмета своєї діяльності, але й навичками, що допоможуть увійти на ринок послуг із бізнес-консалтингу і закріпитися на ньому.

У межах своєї компетенції, яка стосується саме практичних аспектів бізнес-консультування, хочу також зазначити, що в ОПП «Бізнес-консалтинг» враховано і виправлено недоліки інших подібних університетських програм, якими є: затеоретизованість, надто сильна абстрактність, застарілість методів навчання, ігнорування сучасних видів бізнесу. Варто також відмітити вдалий сплав економічних і юридичних знань у межах програми. У багатьох аспектах програми відчувається присутність правового компонента. Це стає можливим завдяки тому, що програма реалізується на базі Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого – найстарішого, найавторитетнішого і найбільшого закладу юридичної освіти в Україні.

Борисенко І. В.: Зараз університети мають право змінювати (удосконалювати зміст, структуру, набір освітніх компонентів) освітні програми. Ми це робимо. Одне з найближчих засідань вченої ради фінансово-правового факультету теж буде присвячене якості наших освітньо-професійних програм. Що Ви нам можете порадити?

Волошина В. О.: Хоча перелік предметів програми є достатньо збалансованим, ми б усе ж таки додали курс регіональної економіки з акцентом на економіку Харківщини, що підвищить конкурентоздатність випускників програми на ринку Харкова, а також курс зі взаємодії з органами влади, відповідальними за управління економікою і створення сприятливих умов для ведення бізнесу, що має посилити вміння вибудовувати в інтересах клієнтів відносини із суб'єктами державного управління і контролю.

Було б корисним також включити до програм навчальних дисциплін питання ведення комплексного консалтингового бізнесу, тобто заснування і розвитку фірм, які надають бізнес-консалтингові, юридичні, бухгалтерські, податкові та інші подібні послуги. Ці питання мають, зокрема, охоплювати такі теми, як вибудовування ефективної бізнес-стратегії для комплексного бізнесу, вироблення унікальних бізнес-продуктів для ринку, налагодження взаємодії між різними напрямками бізнесу фірми тощо.

Нарешті, задля розвитку програми, посилення її теоретичної і практичної складових слід зміцнювати інтегрованість програми в національний освітній простір. Це досягається наданням студентам можливості обмінів і короткострокових візитів в інші університети за профілем спеціальності, запрошенням гостьових лекторів, стимулюванням активної дослідницької роботи студентів.

Борисенко І. В.: А як щодо наших студентів, які цього року були у Вашій фірмі на практиці? Як Ви оцінюєте рівень їхньої підготовки? Чи не прийшлося перенавчати та казати «забудьте все, чому вас учили в університеті»?

Волошина В. О.: Дійсно, у 2018/19 академічному році ТОВ «СІТ-Консалт» було обрано одним із підприємств, де проходили практику студенти магістерської програми з бізнес-консалтингу НІОУ імені Ярослава Мудрого. Вони мають високий теоретико-прикладний рівень підготовки, причому, як бачите, я на перший план поставила слово «теоретико-», тобто студенти прийшли до нас з ґрунтовною теоретичною підготовкою, але бажали оволодівати практичними навичками, яким їх навчали фахівці ТОВ «СІТ-Консалт».

Проте, на нашу думку, форми практичної підготовки і стажування для студентів програми варто урізноманітнити. Зокрема, слід розглянути можливість відкриття на базі університету бізнес-лабораторії, де б студенти могли

надавати про bono послуги з бізнес-консультування представникам мікробізнесу. Слід розширювати коло партнерів, які готові надавати можливість проходження студентами стажування, включаючи до вже існуючого пулу представників специфічних видів бізнесу, великих підприємств тощо.

Шевченко Л. С.: Давайте тепер перейдемо до обговорення освітньої програми «Бізнес-адміністрування». Серед учасників круглого столу – академічний радник (гарант) цієї програми Левковець Олена Миколаївна. Отож, їй – слово.

Левковець О. М.: Приєднуюсь до слів вдячності нашим гостям за увагу до освітньої програми «Бізнес-адміністрування». Зазначу, що такі програми зараз є поширеними в закордонних університетах (програми MBA різного рівня і тривалості навчання), їх пропонують дедалі більше і вітчизняних університетів. Причому інколи бізнес-адмініструванню починають навчати вже студентів-бакалаврів. Тому кафедра економічної теорії від початку намагалася знайти свою нішу на ринку освітніх послуг. В основу навчального плану спеціальності було покладено не тільки національний досвід, а й напрацювання наших партнерів-освітян із Університету Миколаса Ромеріса (Mykolas Romeris University) (м. Вільнюс, Литва). Там уже тривалий час успішно реалізується програма Master of Business Administration. Однак вона розрахована більше на тих слухачів, які вже мають певний досвід практичної роботи у сфері бізнесу та управління фірмами. У перспективі ми маємо плани об'єднувати наші наукові та методичні зусилля, обмінюватися напрацюваннями. Будемо також іти й до відкриття спільної освітньої програми.

Шевченко Л. С.: А зараз я запрошую висловитися з приводу ОПП «Бізнес-адміністрування» Прудникова Віктора Анатолійовича, директора видавництва «Право» Національної академії правових наук України. І спочатку поясню, чому ми попросили експертний висновок саме у видавництва. Річ у тім, що «Право» з 1996 р. здійснює підготовку та видання наукової, навчальної, довідкової літератури з правової, економічної та управлінської тематики, забезпечує літературою ЗВО та наукові установи, правоохоронні та судові органи, а також практикуючих юристів, які працюють в установах, організаціях та на підприємствах різних форм власності. Співробітники видавництва знайомі з навчальними планами більшості національних університетів України, які здійснюють підготовку юристів, економістів і менеджерів. Постійно аналізують тенденції підготовки фахівців і професіоналів у закордонних університетах, структуру попиту на навчальну та ділову літературу. Тому для нас – це дуже важливі експерти і освітніх програм, і освітніх продуктів університетів.

Прудников В. А.: Шановні учасники круглого столу! Підготовка професіоналів за ОПП «Бізнес-адміністрування» є фундаментальною, системною та інноваційною. До навчального плану спеціальності включено дисципліни, які логічно пов'язані між собою і формують у студентів загальні та фахові (спеціальні) компетентності у сфері адміністрування та управління підприємницькою діяльністю, стратегічного і функціонального менеджменту, розвитку бізнес-організації, забезпечення лідерства в бізнесі, економічної безпеки фірми. ОПП орієнтована на державний і приватний сектори економіки.

У чому я бачу особливості освітньої програми та її відмінності від інших вітчизняних програм? Насамперед у тому, що в ОПП закладено унікальну концепцію підготовки професіоналів із менеджменту з поглибленим вивченням права. До навчального плану спеціальності включено такі навчальні дисципліни за вибором студента, як: «Підприємницьке право», «Договірне право», «Господарські договори», «Правове регулювання управління персоналом». Такої фахової підготовки не дають інші ЗВО, які навчають студентів за спеціальністю «Менеджмент».

Ще один важливий аспект: цілі та програмні результати навчання ОПП відображають тенденції розвитку спеціальності, національного та регіонального ринку праці. У Харківській області на одну вакансію менеджера зараз претендують 11 осіб, але водночас залишається достатньо високим попит на професіоналів і фахівців з досвідом роботи – менеджерів, адміністраторів, економістів і спеціалістів державної служби. Аналогічна картина в цілому й по Україні. Крім того, соціологія свідчить про зростання індивідуального запиту на заняття підприємництвом, насамперед серед молоді. В ОПП цей аспект підготовки менеджерів ураховано: а) освітня програма спрямована на забезпечення не тільки теоретичної, а й практичної підготовки професіоналів у сфері ефективного управління сучасною організацією; б) у програму практичної підготовки (стажування) студентів спеціальності «Менеджмент» закладено набуття практичних навичок з планування, управління маркетинговою, кадровою, фінансовою, інвестиційною, інноваційною, зовнішньоекономічною діяльністю та охороною праці на підприємстві.

Нарешті, програма в цілому є придатною для працевлаштування: у додатках доволі чітко показано види економічної діяльності, основні посади, місця праці, професійні назви робіт (за ДКП) за спеціальністю «Менеджмент». Указано також на можливість для продовження навчання на вищому рівні.

Борисенко І. В.: Вікторе Анатолійовичу, Ви – не просто директор видавництва, Ви – ще й роботодавець. Як на Вашу думку, чи достатньо підготовле-

ними до практичної роботи будуть наші випускники? Чи взяли б Ви когось із них на роботу відразу на посаду менеджера видавництва?

Прудников В. А.: Проблема в тому, що в кожного бізнесу є своя специфіка. Наші менеджери, наприклад, мають розумітися на особливостях видавничої справи, уміти аналізувати (сегментувати) ринки книжкової продукції, знати особливості її ціноутворення, мати навички організації участі у книжкових виставках та ярмарках, причому не тільки місцевих, а й міжнародних. У якому університеті менеджерам чи економістам дають такі знання? У жодному. Тому ми беремо на роботу випускників із хорошими базовими знаннями економіки, управління і (бажано) права, а потрібні навички напрацьовуються під час роботи у видавництві.

Але зверну увагу розробників ОПП: при викладанні окремих навчальних дисциплін вам слід приділити більше уваги проблемам лідерства та корпоративної соціальної відповідальності, що відповідає сучасним світовим трендам підготовки менеджерів і формування у них соціальних навичок. Варто також подумати над проведенням поза навчальним планом бізнес-тренінгів або започаткуванням сертифікатних освітніх програм за цією проблематикою. Тоді ви будете ще більш цікавими для роботодавців. Причому варто самим регулярно проводити моніторинг національного і регіонального ринку праці менеджерів.

Левковець О. М.: А що Ви можете порадити по змісту навчального плану спеціальності?

Прудников В. А.: З досвіду роботи видавництва «Право» можу сказати, що зараз університети почали приділяти більше уваги цифровізації навчального процесу. Можливо, варто розпочати розроблення курсу «Цифровий менеджмент»? Якщо з поняттям «цифрова економіка» вчені – економісти та юристи вже більш-менш визначились, то завдання цифрової трансформації бізнесу, розроблення цифрових стратегій і бізнес-моделей ставлять лише деякі вітчизняні фірми. Хоча всі вони визнають необхідність таких напрямів роботи менеджерів, як утворення нових організаційних структур управління; використання принципів проектування; створення у фірмі спеціального підрозділу та посади директора з цифрових технологій; формування цифрової компетентності працівників фірми.

Шевченко Л. С.: Дякую. А зараз я надаю слово директору ТОВ «АТТІКА-ТРЕЙДІНГ» Опашку Дмитру Вадимовичу, який водночас є й нашим студентом заочного відділення, тому може оцінити всі тонкощі освітньої програми, як кажуть, «ізсередини».

Опашко Д. В.: У мене це друга вища освіта. Свого часу я закінчив Харківський авіаційний інститут, але вирішив зайнятися бізнесом. Управлінські та економічні знання здобував фрагментарно, на різних тренінгах, поки не вступив до НЮУ на освітню програму «Бізнес-адміністрування». Скажу відверто, що був певний скепсис: що мені, практику, можуть запропонувати викладачі? Виявилось, що багато нового й цікавого. Особливо запам'яталися лекції і практичні заняття гаранта освітньої програми кандидата економічних наук, доцента Левковець Олени Миколаївни та завідувачки кафедри доктора економічних наук, професора Шевченко Людмили Степанівни. А тепер до змісту програми.

Безсумнівною перевагою освітньо-професійної програми є наявність зрозумілої концепції підготовки студентів та універсальність спрямування. Навчальний план підготовки магістрів містить як дисципліни, без яких неможливо ефективно керувати великим бізнесом (зокрема, «Корпоративне управління», «Стратегічний інноваційний менеджмент»), так і дисципліни, покликані забезпечити самореалізацію менеджера в малому, у тому числі власному, бізнесі («Менеджмент малого та середнього бізнесу», «Управління потенціалом бізнесу», «Управління організаційним розвитком бізнесу»). Це посилює конкурентні переваги випускників на ринку праці, а також полегшує їх взаємодію з потенційними роботодавцями. Якщо слухачі програми в повному обсязі виконають навчальний план, вони матимуть широкий набір фахових компетентностей із менеджменту, що дозволить їм працювати не тільки в організаціях різного типу (з різною формою власності, різною організаційно-правовою формою, різною галузевою приналежністю), а й створювати власний бізнес та адмініструвати окремі бізнес-проекти.

А тепер скажу як роботодавець. По-перше, при підборі й відборі персоналу наша фірма завжди намагається з'ясувати професійні прагнення людей, їх цільові установки і навіть громадські та особисті цінності. Те, що слухачі програми «Бізнес-адміністрування», особливо з досвідом практичної роботи, можуть самостійно обирати чверть дисциплін для вивчення, дуже важливо. Вони отримають саме той набір знань, який є необхідним в їхній поточній і майбутній діяльності. По-друге, освітньо-професійна програма враховує сучасні тенденції на ринку праці управлінців-адміністраторів. А це не тільки український ринок праці, а й міжнародний. З огляду на це наявність у навчальному плані дисципліни «Глобальний бізнес-менеджмент» дає можливість потенційному працівникові не тільки ознайомитися з ефективними зарубіжними практиками адміністрування, а й успішно реалізувати сформовані компетентності під час управління міжнародними бізнес-проектами фірми. Тим

більше, як ми щойно з'ясували, розробники ОПП орієнтуються на кращий європейський освітній досвід і співпрацю з університетами Литви.

Борисенко І. В.: Мене як декана завжди цікавить питання формування у студентів практичних навичок та їх подальшого працевлаштування. Ваша фірма теж є базою практики студентів фінансово-правового факультету НЮУ. Які питання виникли в плані організації стажування? Чи не заважали Вам наші студенти?

Опашко Д. В.: На практичну підготовку студентів-магістрів навчальним планом відведено чималу кількість часу. Я сподіваюся, що всі, хто проходив практику в нашій фірмі, змогли сформувати уявлення про бізнес-адміністрування у сфері торгівлі. Але наше підприємство (фірма) невелике за розміром, його працівникам довелося поєднувати службові обов'язки і професійні функції, а ще й керівника практики (можна сказати, тренера, коуча, наставника). Тобто стажування вимагало чималих зусиль від усіх учасників цього процесу. Думаю, що так само це було й на інших базах практики. У зв'язку з цим можна також порекомендувати закладу вищої освіти використовувати й інші форми практичної підготовки майбутніх професіоналів. Зокрема, раннє прикріплення до майбутньої бази практики дало б можливість залучати студентів до участі в адмініструванні окремих складових бізнес-проектів та процесів без відриву від занять. Набутий досвід має обов'язково обговорюватися, аналізуватися та опрацьовуватися на практичних заняттях. Нам також було б цікаво організувати сумісні з науковцями дослідження у сфері кон'юнктури ринку, ефективності використання трудових ресурсів.

Борисенко І. В.: А чи потрібні нашим студентам якісь додаткові управлінські знання?

Опашко Д. В.: Важливо, щоб студент знав і розумів закономірності використання робочого часу, управління ним. Для цього до навчального плану можна включити дисципліну, яка стосується організації праці менеджера у малому бізнесі, або окрему тему, присвячену закономірностям використання робочого часу. До речі, ОПП виграла б, якби до навчального плану підготовки магістрів було б включено навчальну дисципліну «Іноземна мова».

Шевченко Л. С.: Шановні колеги, ми з вами попрацювали дуже конструктивно. Дякую всім за участь у круглому столі та за слушні зауваження щодо змісту наших ОПП «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування». Кафедра економічної теорії обов'язково врахує всі пропозиції до навчального плану. У нас з вами спільне завдання – готувати висококваліфікованих професіоналів у сфері бізнес-консультування і бізнес-адміністрування, які б могли розв'язу-

вати складні спеціалізовані завдання та нестандартні практичні проблеми управлінської діяльності в різних галузях підприємництва та економіки. Я також сподіваюся, що ми з вами започаткували важливу форму спільної роботи науковців, педагогів і роботодавців і надалі будемо зустрічатися за круглим столом у редакції журналу «Економічна теорія та право», а також на теоретичних семінарах кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого.

Успіхів вам усім!

Стаття надійшла до редакції 14.09.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 18.09.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 20.09.2019 р.

I. V. BORYSENKO, Ph. D. (Legal Sciences), Associate Professor,

O. S. MARCHENKO, Doctor of Sciences (Economic Sciences), Professor,

L. S. SHEVCHENKO, Doctor of Sciences (Economic Sciences), Professor,

Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

THE PRACTICAL FUNCTION OF HIGHER ECONOMIC AND MANAGERIAL EDUCATION: A STAKEHOLDER VIEW

Round table in the editorial board of the journal “Economic Theory and Law” on the training of professionals in educational programs “Business Consulting” and “Business Administration” at the Finance and Law Faculty of Yaroslav Mudryi National Law University on 10th September 2019

The editorial board of the journal “Economic Theory and Law” organized a discussion on the development of economic and management education at Yaroslav Mudryi National Law University. Leading employers of Kharkiv region took part in the round table. Among them were: Parkulab V. G., Managing Partner of the Law Firm “Globus”, Ph. D. (Legal Sciences); Prudnikov V. A., Director of the Publishing House “Law”, Ph. D. (Legal Sciences); Opashko D. V., Director of the commercial firm “ATTICA-TRADING”; Voloshina V. O., Managing Director of the consulting firm “SIT-Consult”.

The scientists of Yaroslav Mudryi National Law University participated in the discussion, including: Borysenko I. V., Dean of the Finance and Law Faculty, Ph. D. (Legal Sciences), Associate Professor; Shevchenko L. S., Head of the Department

of Economic Theory, Doctor of Sciences (Economic Sciences), Professor, Academic Advisor of the educational program “Business Economics”, Deputy Editor-in-Chief of the journal; Marchenko O. S., Doctor of Sciences (Economic Sciences), Professor, Academic Advisor of the educational program “Business Consulting”, managing editor of the journal; Levkovets O. M., Ph. D. (Economic Sciences), Associate Professor, Academic Advisor of the educational program “Business Administration”.

The training of professionals in business consulting and business administration is essential because it gives business entities the new knowledge and information they need to make a profitable and competitive business.

The participants of the round table analyzed the content of the educational programs of the second (master’s) level of higher education “Business Consulting” and “Business Administration”, which are implemented at the Yaroslav Mudryi National Law University. Speakers concluded that the programs are modern, innovative, oriented to the tendencies of development of national and regional labor markets.

They noted that the training of professionals in the program “Business Consulting” is complex and combines professional training, business training, and service training. The program forms an understanding of the social responsibility of the consulting business, the importance of adhering to the professional, business and ethical standards of business consulting.

The training of professionals in the program of “Business Administration” is based not only on national experience, but also on the experience of Mykolas Romeris University (Vilnius, Lithuania). In addition, the program incorporates a unique concept of the managers training with advanced legal knowledge. This enhances the competitive advantages of graduates in the labor market. They can work in organizations of different types, create their own businesses and administer individual business projects.

In general, the discussion drew considerable attention to the improvement of curricula, the problems of employment of graduates of educational programs, prospects for the development of educational programs in economics and management at Yaroslav Mudryi National Law University.

Article details:

Received: 14 September 2019

Revised: 18 September 2019

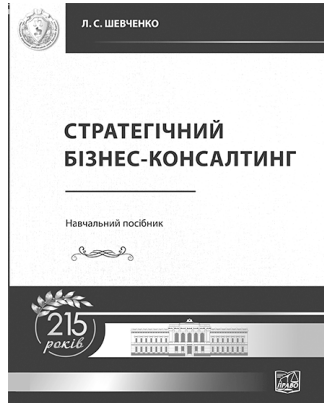
Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Борисенко І. В., Марченко О. С., Шевченко Л. С. Практична функція вищої економічної та управлінської освіти: погляд стейкхолдерів. Круглий стіл у редакції журналу «Економічна теорія та право» з питань підготовки професіоналів за освітніми програмами «Бізнес-консалтинг» і «Бізнес-адміністрування» на фінансово-правовому факультеті Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого 10 вересня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 3 (38). С. 158–174. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-158.

Suggested Citation: Borysenko, I. V., Marchenko, O. S., & Shevchenko, L. S. (2019). Praktychna funktsiia vyshchoi ekonomichnoi ta upravlinskoi osvity: pohliad steikkholderiv. Kruhlyi stil u redaktsii zhurnalu “Ekonomichna teoriia ta pravo” z pytan pidhotovky profesionaliv za osvitnimy prohramamy “Biznes-konsaltynh” i “Biznes-administruvannia” na finansovo-pravovomu fakulteti Natsionalnoho yurydychnoho universytetu imeni Yaroslava Mudroho 10 veresnia 2019 roku [The practical function of higher economic and managerial education: a stakeholder view. Round table in the editorial board of the journal “Economic Theory and Law” on the training of professionals in educational programs “Business Consulting” and “Business Administration” at the Finance and Law Faculty of Yaroslav Mudryi National Law University on 10th September 2019]. *Ekonomichna Teoriia ta Pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 158–174. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-158.

УДК 001.92

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-175



СТРАТЕГІЧНИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ ЯК НАУКА І ПРОФЕСІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Рецензія на навчальний посібник Л. С. Шевченко
«Стратегічний бізнес-консалтинг». Харків: Право, 2019**

Сучасна трансформація економіки України потребує постійного оновлення економічних та управлінських знань, наукового обґрунтування ефективних моделей, тенденцій і закономірностей господарювання. Важливу роль у цьому відіграє стратегічне консультування бізнес-організацій. Ідеться про професійну підприємницьку діяльність фахівців із надання послуг щодо формування та реалізації стратегій, які б забезпечили організації (фірмі) найкращу конкурентну позицію та досягнення поставлених цілей у довгостроковій перспективі.

Навчальний посібник професора Шевченко Людмили Степанівни підготовлено відповідно до навчального плану магістерської освітньо-професійної програми «Бізнес-консалтинг», яку запроваджено в Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого. Серед нормативних навчальних дисциплін програми чільне місце посідає «Стратегічний бізнес-консалтинг».

Навчальний посібник є авторським, складається з двох розділів і 9 глав, які дозволяють сформувати у студентів (читачів) системне уявлення про стратегічний бізнес-консалтинг як науку, професійну діяльність та бізнес-індустрію. Виклад матеріалу є логічним, базується на узагальненні закордонного

та вітчизняного досвіду стратегічного бізнес-консалтингу. Авторка проаналізувала значну кількість публікацій із даної проблематики. Кожна глава містить запитання для самоконтролю, кейси та завдання бізнес-практикуму.

У навчальному посібнику послідовно аналізуються:

- зміст, потенціал, технології та інструментарій стратегічного консалтингу; роль стратегічного консультування як професійної діяльності і сучасної бізнес-індустрії в Україні та світі; алгоритм і сучасні методики стратегічного бізнес-консультування (глава 1). Авторка опрацювала значну кількість наукових джерел, насамперед закордонних, аби чітко сформулювати сутність і призначення стратегічного бізнес-консалтингу в сучасному діловому світі. Адже, як свідчить бізнес-статистика, частка консалтингових послуг, пов'язаних із розробленням стратегій фірм, навіть у розвинених країнах не перевищує 14% від сукупного попиту на ринку консалтингових послуг;

- формування теоретичних, методичних і практичних знань із стратегічного аналізу (діагностування), обґрунтування та реалізації стратегій розвитку (глава 2). У посібнику представлено як традиційний підхід до стратегування із характеристикою його рівнів у вигляді піраміди стратегій, так і інноваційний, пов'язаний з уведенням до програми вивчення бізнес-моделювання як механізму реалізації стратегій організації. Це важливо, оскільки консультування клієнтів з приводу розроблення бізнес-моделі фірми є новим напрямом консалтингу, причому трактування самих бізнес-моделей є доволі широким і неусталеним, а пошук ефективних бізнес-моделей буде постійним;

- прогнозування пріоритетних напрямів розвитку та проведення форсайт-досліджень для бізнес-організацій (глава 3). Хочу зазначити, що професор Шевченко Л. С. уже давно цікавиться питаннями форсайту, але раніше вона публікувала статті з форсайт-досліджень університетської освіти (журнали «Україна: аспекти праці» та «Економічна теорія та право»), а зараз здійснено обґрунтування необхідності застосування форсайт-методів у практиці бізнес-консалтингу. Це правильний методолого-методичний підхід, позаяк більшість питань, які ставляться бізнес-консультантам, пов'язані саме з розвитком бізнес-організацій та їх можливим майбутнім;

- наукові підходи, практичні методи й прийоми консультування з розроблення та реалізації корпоративної стратегії (глава 4). Важливим аспектом цієї глави є те, що в ній характеризується соціальний контекст ведення бізнесу у XXI ст., відповідно ставляться нові завдання перед стратегічними бізнес-консультантами. Ідеться про те, що на зміну стратегіям фірми, орієнтованим на максимізацію загальної дохідності акціонерів, приходять нові корпоратив-

ні цінності і стратегії, які орієнтуються на «загальний вплив на суспільство». Усе це мають пояснювати бізнес-консультанти, так само як і практику корпоративної соціальної відповідальності, переваги соціального підприємництва тощо;

- зміст конкурентного бізнес-консалтингу та надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики, розроблення й реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації (глава 5). Ця глава є найбільшою за обсягом і включає багато слушних порад і методик для роботи консультантів із клієнтами, фірми яких діють на конкурентних ринках;

- формування практичних навичок із функціональної діагностики бізнес-організації, розроблення та реалізація функціональних стратегій (глава 6). У посібнику обґрунтовуються поняття «функціональна діагностика фірми» з вивченням особливостей маркетингової, кадрової та фінансової функцій бізнес-організації, функціональних ризиків, організаційних дисфункцій і патологій. Усе це має сприяти розробленню й реалізації функціональних стратегій фірми;

- особливості стратегічного інноваційного консалтингу та надання консалтингової послуги з обґрунтування інноваційної стратегії бізнес-організації; практичні методи створення, розвитку й фінансування інноваційних компаній (start-up) (глава 7). У цій главі майбутнім бізнес-консультантам пропонується вивчення основ інноваційної діагностики фірми. Головна ж увага приділяється технологіям консультування з питань вибору базової стратегії інноваційної фірми – наступальної та оборонної, забезпечення технологічного лідерства, імітаційної, венчурної, проектної. Спеціально аналізуються питання консалтингу створення, розвитку і фінансування інноваційних фірм (стартапів);

- цифрова трансформація бізнесу, розроблення цифрової та онлайн-стратегій бізнес-організації (глава 8). Авторка навчального посібника спочатку дає загальну інформацію про зміст понять «цифровізація», «цифрова економіка», «цифрова трансформація бізнесу», знання і розуміння яких будуть потрібними бізнес-консультанту під час спілкування з клієнтом – замовником цифрової стратегії. У посібнику характеризуються особливості цифрових і онлайн-стратегій, проблеми переходу до цифрових бізнес-моделей, взаємодія консультанта з директором із цифрових технологій (головним цифровим директором фірми). Дається перелік цифрових компетентностей сучасного працівника. Зрозуміло, що далеко не всі із цих компетентностей будуть формуватися за допомогою консультантів і консультацій, але орієнтуватися в таких питаннях потрібно і менеджерам, і бізнес-консультантам;

— консалтинг розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії фірми (глава 9). Сама постановка питання щодо розроблення такої стратегії є принципово новою. У жодній методичній праці з питань стратегування ви не знайдете ні висвітлення змісту, ні порад щодо розроблення такої стратегії. Це пояснюється тим, що напрям наукового дослідження Law & Management є новим, розвивається переважно закордонними науковцями (насамперед у Скандинавських країнах, Франції та США) і ще не здобув поширення в Україні. Утім формування корпоративної правової стратегії має бути важливим напрямом діяльності бізнес-консультантів, оскільки сучасний бізнес сповнений, як переконує авторка, економічних ризиків з правовими наслідками, а також правових ризиків з економічними наслідками для бізнесу. Упередити їх виникнення та запропонувати дієві заходи з подолання – завдання менеджерів бізнес-організацій та їх консультантів.

Отже, світ науково-методичної літератури для університетів поповнився новим, інноваційним навчальним посібником. Він буде корисним студентам, які навчаються за освітніми програмами підготовки економістів і бізнес-консультантів, викладачам вишів та всім, хто цікавиться теорією і практикою стратегічного бізнес-консультування.

В. П. РЕШЕТИЛО, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Article details:

Received: 14 September 2019

Revised: 18 September 2019

Accepted: 20 September 2019

Рекомендоване цитування: Решетило В. П. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука і професійна діяльність. Рецензія на навчальний посібник Л. С. Шевченко «Стратегічний бізнес-консалтинг». Харків: Право, 2019. *Економічна теорія та право*. 2019. №3 (38). С. 175–178. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-175.

Suggested Citation: Reshetylo, V. P. (2019). Stratehichnyi biznes-konsaltnyh yak nauka i profesiina diialnist. Retsenziia na navchalnyi posibnyk L. S. Shevchenko “Stratehichnyi biznes-konsaltnyh”, Kharkiv, Pravo, 2019 [Strategic business consulting as a science and professional activity. Review of the textbook by L. S. Shevchenko “Strategic Business Consulting”, Kharkiv, Pravo, 2019]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 3 (38), 175–178. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-38-3-175.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ, ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- *електронний варіант статті*, надісланий на електронну адресу редколегії: econom_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора(ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг з протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econtlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua).

Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 18–30 аркушів, включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичний переніс слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
- наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь,

вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID автора;

- у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

- нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний);

- *джерела фінансування досліджень*. 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, указати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

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);

- *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель 12, міжрядковий інтервал 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;

- *текст статті*;

- *список використаної літератури*;

- *references*;

- *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5): 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, та країна;

нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

нижче *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) **російською мовою** (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5);

- *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною

англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватись логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

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.

Список використаних джерел наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

REFERENCES – список використаної літератури, транслітерований у романському алфавіті й оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<http://www.apastyle.org/> або

<http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx>.

http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf

<http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf>

https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite_APA.pdf

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників та матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

Транслітерування українських джерел: <http://www.slovnnyk.ua/services/translit.php>
Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редколегії та експертами відповідно наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

Автор (співавтори) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іншомовних джерел (за наявності).

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (Додаток 1), анотації до статті англійською мовою (Додаток 2) та оформлені статті (Додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/>

Порядок рецензування статей

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами у збірник «Економічна теорія та право», спрямовано на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та забезпечення їх результатів від плагіату і недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали, які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність науковій спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних і посилань стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями у певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів дослідження, відповідність вимогам щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам і редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

Політика антиплагіату

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є в розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

До розгляду не приймаються:

статті, що містять менш ніж 85% унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;

статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);

статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких онлайн-сервісів.

Підписано до друку з оригінал-макета 30.09.2019.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 14,84. Обл.-вид. арк. 11,02. Вид. № 2307.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
вул. Чернишевська, 80а, Харків, 61002, Україна
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 Дуюнова Т. В.
Тел. (057) 717-28-80