

Вісник

Національного університету
«Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»

Серія: Економічна теорія та право

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (18) 2014

Харків
«Право»
2014

*Рекомендовано до друку вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 11 від 27.06.2014 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію № 18877-7677ПР від 23.03.2012 р.

Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. — Х. : Право, 2014. — № 3 (18). — 248 с.

Засновник — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Видавець — Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

«Вісник Національного університету

“Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”.

Серія: Економічна теорія та право» зареєстровано ВАК України

як наукове фахове видання з юридичних наук

(Постанова Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8) та з економічних наук

(Постанова Президії ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1)

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024
Тел. (057) 704-11-35

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2014

© «Право», оформлення, 2014

ЗМІСТ

КАФЕДРИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ 70 РОКІВ

Привітання колективу кафедри.....	6
Кафедра економічної теорії: історія і сьогодення	10

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Шевченко Л. С.</i> СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ УНІВЕРСИТЕТОМ: АЛЬТЕРНАТИВИ ЗРОСТАННЯ.....	20
<i>Марченко О. С.</i> РОДИНА ЯК ІНТЕГРАТОР ЗНАЬ: ФУНКЦІЇ, УМОВИ ТА ОБМЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	33
<i>Губін К. Г.</i> СИСТЕМНІ ЗАСАДИ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	45
<i>Левковець О. М.</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК РЕСУРС РОЗВИТКУ: ДИЛЕМА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ	59
<i>Набатова О. О.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І ПРОБЛЕМИ ЙОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ	76
<i>Овсієнко О. В.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СУПЕРЕЧНОСТІ «НОВОЇ ФІРМИ».....	88
<i>Чуприна О. О.</i> УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ	100

<i>Тютюнникова С. В., Ганжерли А. О.</i>	
ОТ ДЕФИЦИТА К КОНСЮМЕРИЗМУ: ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	113
<i>Бервено О. В.</i>	
ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	123
<i>Єгорова О. Ю., Єгорова Ю. В., Можайкіна Н. В.</i>	
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ФАКТОРИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ.....	136
<i>Носик О. М.</i>	
ФОРМИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ГОЛОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ	149
<i>Назиров К. З.</i>	
СУЧАСНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	159

ПРАВО

<i>Гончаров О. О.</i>	
МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ	172
<i>Машикіна Л. О.</i>	
МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ	184
<i>Сергеева Н. С.</i>	
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	195
<i>Усатий В. О.</i>	
СИНТЕТИЧНА ПРИРОДА ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ (ПРАВОВІ АСПЕКТИ).....	206
<i>Череповський Є. В.</i>	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	218
<i>Штефан В. С.</i>	
МЕСТО И РОЛЬ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ И МЕГАПОЛИСОВ В СИСТЕМЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА ГОСУДАРСТВА	229

НАУКОВІ ВИДАННЯ

ЮРИДИЧНА ФІРМА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ: ЮРИДИЧНА ФІРМА: ПОШУК МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ : НАУКОВО-ПРАКТИЧНЕ ВИДАННЯ / Л. С. ШЕВЧЕНКО, С. М. МАКУХА, О. С. МАРЧЕНКО ТА ІН. – Х. : ПРАВО, 2014. – 204 с.....	239
СИСТЕМНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ: ЮРИДИЧНА ФІРМА: ПОШУК МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ : НАУКОВО-ПРАКТИЧНЕ ВИДАННЯ / Л. С. ШЕВЧЕНКО, С. М. МАКУХА, О. С. МАРЧЕНКО ТА ІН. – Х. : ПРАВО, 2014. – 204 с.....	241
Вимоги до оформлення статей у збірнику «Вісник національного університету “Юридична академія України імені Ярослава Мудрого”. Серія: Економічна теорія та право»	243

КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

70 РОКІВ

ПРИВІТАННЯ КОЛЕКТИВУ КАФЕДРИ

Шановні викладачі кафедри економічної теорії!

Щиро вітаю вас із визначною подією — 70-річчям із дня заснування кафедри. Завдячуючи невтомній праці не одного покоління викладачів, кафедра економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого відома серед фахівців вищої школи як осередок сучасної економічної думки, ініціатор нових наукових ідей, методичних підходів, навчальних технологій. Багато років колектив кафедри знаходиться у невпинному творчому пошуку, є взірцем наукового колективу однодумців, який спрямовує свою діяльність на забезпечення високого рівня підготовки та професійного зростання юристів.

Своє 70-річчя кафедра зустрічає значними здобутками. За науковим потенціалом це одна з найпотужніших університетських кафедр м. Харкова. На кафедрі плідно працюють шість професорів, докторів економічних наук, які органічно сполучають наукову й освітню діяльність, є гордістю та запорукою подальшого розвитку трудового колективу. Не відстає від професури і молодь, творчий запал якої є тим двигуном, що надихає кафедру на нові звершення.

Моя співпраця з кафедрою з різних питань наукової роботи завжди є плідною і конструктивною — це підготовка колективних і індивідуальних монографій, науково-практичних конференцій, випуск чергового номера університетського Вісника з проблем економічної теорії та права, рецензування монографій, авторефератів тощо. Хотілося б особисто відзначити завідувачку кафедри, доктора економічних наук, професора Людмилу Степанівну Шевченко, яка вже 8 років веде колектив кафедри до нових творчих звершень. Успішно керуючи кафедрою, Людмила Степанівна проводить інтенсивну наукову роботу, є автором великої кількості монографій і статей, які високо оцінені науковою спільнотою.

Шановні ювіляри! Бажаю вам і надалі успішно рухатись обраним шляхом служіння науці й освіті. Творчого вам натхнення, добра, миру та благополуччя, відчуття справжнього задоволення від своєї роботи та нових успіхів! Щиро бажаю кафедрі щасливої долі, а її працівникам — міцного здоров'я, щастя, добробуту, невичерпної енергії, нових творчих звершень.

З повагою, проректор з наукової роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, академік Національної академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри екологічного права А. П. Гетьман

Кафедра економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого відзначає свій 70-річний ювілей, що дорівнює фазі зрілості в розвитку наукових шкіл та науково-педагогічного колективу. Саме такий термін розвитку кафедри є необхідним для викристалізування у ньому наукових і педагогічних традицій передачі знань та досвіду, що накопичуються протягом активної діяльності цілої низки поколінь викладачів, розбудови наукових шкіл та формування власного професійного бренду в фаховому середовищі.

Кафедра економічної теорії є органічно «вмонтованою» у навчальний та науковий цикл підготовки фахівців-правознавців, насамперед юристів господарсько-правової спеціалізації. Проблематика економічної теорії тісно пов'язана і водночас справляє значний вплив на наукові господарсько-правові дослідження механізмів формування та реалізації економічної, інвестиційної, інноваційної, зовнішньоекономічної, конкурентної політик держави, а також галузеві — секторальні дослідження господарсько-правового забезпечення відносин в енергетичній системі України, в оборонно-промисловому комплексі, в телекомунікаційній системі, на ринку нафтопродуктів тощо. Крім того, сучасний етап розвитку національної економіки як складової частини світової економіки значно актуалізував питання концентрації капіталу, міжнародної економічної конкуренції, економічної влади тощо. Названі феномени можуть бути опрацьовані тільки за умови нерозривної єдності їх економічного змісту та правової форми реалізації.

Беззаперечним є й зв'язок економічної теорії з юридичними конструкціями у цивільному, аграрному, екологічному та фінансовому праві. Фактично має місце цілісний навчальний цикл послідовно засвоєваних знань та вмій, необхідних для здійснення правової оцінки фактів у сфері господарювання, і власне — у сфері економічних відносин.

Синергетична взаємодія правових кафедр з кафедрою економічної теорії відбувається і на рівні взаємовідносин фахівців, знайомства з науковими до-

сягненнями один одного, в процесі проведення спільних наукових заходів. Одним із проявів цього є видання наукового фахового журналу «Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»». Серія: Економічна теорія та право» зусиллями кафедр економічної теорії та господарського права.

Хотілося б побажати колективу кафедри економічної теорії та її завідувачці, доктору економічних наук, професору Шевченко Людмилі Степанівні, нових успіхів, вражаючих наукових розробок, подальшого піднесення кафедрального бренду в середовищі науковців-економістів та науковців-юристів, здоров'я та благополуччя усім викладачам.

Д. В. Задихайло, доктор юридичних наук, доцент, завідувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Кафедрі економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого виповнюється 70 років. Багато це чи мало? Коли йдеться про людину, говорять, що вона прожила довге життя, накопичила життєвий досвід. Критерій віку для кафедри має зовсім інший вимір. Кафедра ніколи не старіє, а навпаки, зберігає та накопичує творчу наснагу юності — приходять молоді співробітники, з'являються нові наукові ідеї, навчальні дисципліни, новітні методи викладання тощо. А попереду нескінченні можливості передання досвіду та знань молодим допитливим студентам.

Протягом сімдесяти років кафедра економічної теорії була локомотивом розвитку економічної науки, джерелом нових ідей. На кафедрі завжди працювали видатні викладачі, наукові традиції яких сьогодні продовжує талановита молодь. Кафедра здійснює неоціненний внесок у підготовку висококваліфікованих кадрів юридичного профілю, формуючи в них розуміння права як критерію вільного економічного розвитку, що дозволяє кожній людині робити власний вибір, поєднаний з відповідальністю перед суспільством.

У цей славний день ми бажаємо співробітникам кафедри подальших успіхів у реалізації творчих задумів, вдячних учнів, щастя і благополуччя. Зберігайте і підіймайте вище теоретико-методологічний рівень і реальну практичну значимість нашої науки, готуйте фахівців європейського та світового рівня!

Є. М. Воробйов, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Шановні колеги!

Щиро вітаємо вас з ювілеєм вашої кафедри, яка вже сімдесят років наполегливо формує економічний світогляд юридичної еліти країни!

Довгі роки викладачі наших кафедр плідно спілкуються з широкого кола питань: теоретичних, навчальних, культурних тощо. Ми зустрічаємося на науково-практичних конференціях, міжкафедральних семінарах. І завжди наша співпраця є цікавою та продуктивною, збагачує новими знаннями та досвідом, дарує розкіш людського спілкування однодумців, що вірою і правдою служать економічній науці та освіті.

Ваші монографії, підручники та навчальні посібники всебічно використовуються нашими викладачами у їх науковій і навчальній діяльності. Ми рекомендуємо їх для вивчення нашим студентам. Треба окремо відзначити ваші фундаментальні колективні праці, що розкривають засади національної економічної безпеки та безпеки людського розвитку в умовах постіндустріальних суспільних трансформацій. Значний науковий інтерес викликає кожний випуск Вісника з економічної теорії та права, який є фаховим.

Завжди цікавими, актуальними та глибокими є наукові праці ваших професорів — завідувачки кафедри Л. С. Шевченко, а також О. А. Гриценко, Т. М. Камінської, С. М. Макухи, О. С. Марченко, Л. В. Нечипорук, з якими ми співпрацюємо як з рецензентами підготовлених викладачами кафедри підручників, монографій, авторефератів, а також дипломних і магістерських робіт наших студентів, опонентами докторських і кандидатських дисертацій. Молодь вашої кафедри вражає своєю активністю та цілеспрямованістю. Загалом, ваш колектив займає провідні позиції у розвитку економічної теорії як науки та навчальної дисципліни.

Викладачі наших кафедр товаришують та спілкуються багато років. І нехай це спілкування і співпраця тривають і надалі.

Бажаємо колективу кафедри економічної теорії довгих та плідних років натхнення та успіхів, поваги та вдячності, наукових досягнень, освітньої та людської затребуваності.

*З повагою, колектив кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця та її завідувач, доктор
економічних наук, професор **О. Є. Попов***

КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: ІСТОРІЯ І СЬОГОДЕННЯ



Колектив кафедри економічної теорії (2013 р.)

Історія кафедри тісно пов'язана зі створенням Імператорського Харківського університету та його юридичного факультету. У 1804 р. університетським статутом було затверджено кафедру «дипломатики і політичної економії», а в 1835 р. у складі Імператорського університету було створено окрему кафедру політичної економії. Однак як самостійний навчальний підрозділ Харківського юридичного інституту кафедра політичної економії функціонує з 1944 р. У 1991 р. кафедра стала називатися кафедрою економічної теорії.

На цей час на кафедрі економічної теорії працюють: доктор економічних наук, професор Л. С. Шевченко (завідувачка кафедри); доктори економічних наук, професори: О. А. Гриценко, Т. М. Камінська, С. М. Макуха, О. С. Марченко, Л. В. Нечипорук; кандидати економічних наук, доценти: В. В. Броницька, І. А. Вовк, К. Г. Губін, Г. Ю. Дарнопих, О. М. Левковець, О. О. Набатова, О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна; завідувач лабораторії — кандидат економічних наук В. В. Короленко, лаборант — О. Ю. Новікова.

За час своєї діяльності кафедру очолювали завідувачі: доценти С. Л. Файбисович (1944–1946), Ф. Г. Красівський (1946–1954), І. І. Филькович (1954–1957), П. Т. Круговий (1957–1962), В. І. Єфимовський (1963–1965), Є. І. Матвійчук (1967–1972), І. Ф. Прокопенко (1973–1980), І. М. Шерстюк (1980–1993),

О. О. Мамалуй (1993–2006), професор Л. С. Шевченко (з липня 2006 р. до теперішнього часу).

Першими викладачами політичної економії на юридичному факультеті Імператорського університету були професори: Й. Ланг (1805–1819), Л. Ф. Якоб (1806–1810), К. Павлович (1819–1832). На кафедрі політичної економії університету працювали також видатні вчені, засновники економічної науки в Україні: Т. Степанов, який підготував один із перших у країні підручник з курсу політичної економії, К. Гаттенбергер, М. Олексієнко, П. Сокальський, І. Платонов, М. Протопопов, Г. Цехановський, М. Косовський, І. Миклашевський, П. Мигулін, В. Левитський, П. Фомін та ін.

У 1944–1956 рр. у складі кафедри політичної економії Харківського юридичного інституту працювали: доценти С. Л. Файбисович, Ф. Г. Краєвський, А. В. Красилов, Є. З. Штейман, старші викладачі М. І. Лисенко, І. І. Лупадін, А. Я. Лебедєв. У 1960-х рр. активну викладацьку роботу вели доцент Ф. А. Сутановський, викладачі М. В. Черниш, Г. В. Гавриш, М. В. Ігошина, асистент А. М. Задихайло.

Із кінця 1960-х рр. кафедра почала поповнюватися випускниками економічного факультету Харківського державного університету. Кандидатські дисертації захистили В. Є. Духов (1967) і О. В. Роздайбіда (1968).

У 1971–1975 рр. на кафедру прийшли працювати асистентами О. О. Мамалуй, В. М. Мазульников, О. А. Камериста, О. С. Марченко, А. М. Петров. Дисертації на здобуття вченого звання кандидат економічних наук захистили І. М. Шерстюк (1971), І. Ф. Прокопенко (1973) і С. М. Макуха (1974). У 1976–1978 рр. на посади асистентів кафедри були прийняті О. О. Радіонов, В. П. Халін, Г. Ю. Дарнопих, О. А. Гриценко, Л. С. Шевченко, В. А. Лизогуб, Є. М. Шаповалов. Учене звання доцента було присвоєно В. Є. Духову, О. В. Роздайбіді, Г. М. Котелевцю, І. М. Шерстюку, А. Я. Лебедєву, І. Ф. Прокопенку. Останній із 1980 р. і до теперішнього часу працює ректором Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди, є професором, доктором педагогічних наук, академіком АПН України і Росії.

На початку 1980-х рр. на кафедрі почали працювати асистентами М. П. Кучерявенко, Л. М. Галетко, О. В. Шевердіна, І. О. Юрченко. Після навчання в аспірантурі при Харківському та Київському державних університетах кандидатські дисертації захистили: О. С. Марченко (1980), В. П. Халін (1982), О. О. Мамалуй (1983), О. А. Гриценко (1983), Л. С. Шевченко (1984). З 1989 р. на кафедрі стала працювати асистентом Л. В. Гриценко.

На початку 1990-х рр. кандидатами економічних наук стали О. В. Шевердіна, І. О. Юрченко, Л. В. Мирошніченко, які згодом перейшли працювати на іншу кафедру університету. Докторантуру при Київському університеті

закінчили Л. С. Шевченко (1991) та В. П. Халін (1992). У 1991 р. завідувачу кафедри І. М. Шерстюку було присвоєно звання професора.

Наприкінці 1990-х рр. після закінчення аспірантури асистентами кафедри стали О. М. Левковець і В. В. Довбня (Броницька). Кандидатські дисертації захистили: Л. В. Гриценко (1998), Г. Ю. Дарнопих (1999), В. В. Довбня (Броницька) (2000), О. М. Левковець (2001).

У 2005–2006 рр. на посаді асистента на кафедрі працював С. В. Вершинін.

У 2006–2009 рр. за конкурсом на посади асистентів кафедри економічної теорії були прийняті К. Г. Губін, І. А. Єфіменко (Вовк) і О. О. Набатова; на посади доцентів — О. О. Іваницький, Л. В. Нечипорук, О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна; на посаду професора — Т. М. Камінська. Асистент К. Г. Губін захистив кандидатську дисертацію (2008).

За час існування на кафедрі сформувалася власна педагогічна школа. У 1990-х рр. викладачі кафедри під керівництвом завідувача кафедри, доцента О. О. Мамалуя опублікували навчальні посібники: «Конспект лекцій з курсу економічної теорії» (1995); «Принципи менеджменту» (1997); «Вступ до маркетингу» (1998), «Основи економічної теорії» у двох частинах (1999); підручник з грифом МОН України «Основи економічної теорії» (2003). Доцент О. С. Марченко у співавторстві видала навчальні посібники «Экономико-правовые вопросы формирования рыночных отношений» (1991) та «Организационные формы коммерциализации хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте в условиях перехода к рынку» (1993); словник «Что необходимо знать менеджеру» (1994). Професор Л. С. Шевченко видала навчальний посібник «Инструментарий экономикс: русско-украинско-английские соответствия» (1997), доцент О. А. Гриценко — посібник «Предприниматель на денежном рынке и рынке недвижимости» (1999).

У 2006–2014 рр. під керівництвом і за загальною редакцією завідувача кафедри, професора Л. С. Шевченко викладачі кафедри видали: підручник «Основи економічної теорії» (2008) (із грифом МОН України); конспекти лекцій «Принципи менеджменту» та «Вступ до маркетингу» (2008); навчальні посібники: «Основи економічної теорії у структурно-логічних схемах» (2010, 2013 рр.) (із грифом МОН України); «Національна економіка» (2011), «Економіка підприємства» (2011), «Менеджмент» (2013), «Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу» (2013). Професор О. А. Гриценко у співавторстві з кандидатом економічних наук І. А. Єфіменко (Вовк) видали навчальний посібник «Ринок нерухомості: закономірності та інститути функціонування» (2009). За загальною редакцією професора С. М. Макухи надруковано навчальний посібник «Міжнародна економіка» (2012).

На кафедрі працюють шість докторів економічних наук, професорів, які представляють різні напрями наукових досліджень.

Завідувачка кафедри економічної теорії з 2006 р., доктор економічних наук, професор **Л. С. Шевченко** — відомий учений у галузі економічної теорії, економіки праці, стратегічного менеджменту і маркетингу. Є автором 240 наукових і навчально-методичних праць, у тому числі: 14 наукових монографій, з них 4 — індивідуальні, 6 наукових брошур, 85 статей, 29 підручників і навчальних посібників, з них 6 — індивідуальні.

У 1980-ті рр. Л. С. Шевченко розробляє проблеми економічної свободи, оптимізації відносин власності, розвитку господарської активності трудящих. У 1991 р. видала монографію «Економічна реформа і самодіяльність трудящих», яка містила політико-економічну концепцію самодіяльності виробників в умовах переходу до ринкової економіки.

У вересні 1991 р. Л. С. Шевченко після закінчення докторантури при Київському державному університеті захистила докторську дисертацію «Економічна самодіяльність виробників: сучасні тенденції та протиріччя розвитку». У дисертації обґрунтовано дві моделі економічної демократизації суспільства, розкрито сутність ринкового механізму взаємодії самодіяльних виробничих колективів. Запропоновано підприємницьку модель відносин розподілу. Доведено необхідність переходу від безпосереднього регулювання економіки з єдиного центру до господарського саморегулювання і самоуправління виробничих колективів, запропоновано шляхи зміцнення економічних взаємовідносин підприємств із галузевими міністерствами та місцевими органами влади і територіального самоврядування.

24 грудня 1993 р. Л. С. Шевченко було присвоєно вчене звання професора.

У 2000-ні рр. професор Л. С. Шевченко опрацьовує проблеми маркетингу та стратегічного менеджменту, видає навчально-практичні посібники «Введение в маркетинг» (2000) та «Конкурентное управление» (2004).

Водночас розробляє концепцію ринку праці для України. У 2007 р. видає монографію «Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз». У книзі проаналізовано базову модель ринку праці та форми її інституціонального підлаштування, взаємодію адміністративного управління та внутрішніх ринків праці на рівні фірми. Розкрито договірний і партисипативний механізми погодження інтересів суб'єктів ринку праці, сутність трансакцій на регіональному і світовому ринках праці.

У 2009 р. вийшла друком монографія Л. С. Шевченко «Соціальні ризики та соціальна безпека праці». Монографію присвячено дослідженню економічної природи відносин найму, особливостей трудового контракту й оплати праці найманого працівника. Виявлено джерела соціальних ризиків найманої праці. Обґрунтовано систему соціальної безпеки праці. Охарактеризовано

основні функції соціальної держави, механізми соціальної відповідальності роботодавців та економічного партнерства суб'єктів ринку праці.

Професор Л. С. Шевченко — член спеціалізованих учених рад із захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора наук у: НЦ ЗРП НАН України та Міністерства праці України, м. Київ (1994–1997 рр.); Українській академії банківської справи (1997–1998 рр.); Харківському державному університеті (1999–2001 рр.); Харківській національній академії міського господарства (2004–2007 рр.); Національному технічному університеті «ХПІ» (2003–2013 рр.). Підготувала одного доктора філософії в галузі ділового адміністрування, одного кандидата економічних наук. Залучалася як експерт до загальноукраїнських опитувань Інституту економіки промисловості НАН України.

Нагороджена грамотою Міністерства освіти і науки України.

Доктор економічних наук, професор **О. А. Гриценко** розробляє проблеми інституційної економічної теорії, функціонування ринку нерухомості, методології оцінювання економічних благ. Є автором понад 100 наукових та навчально-методичних праць, із них 10 індивідуальних та колективних монографій, 60 статей, співавтором 10 підручників та навчальних посібників.

У 2002 р. О. А. Гриценко видала монографію «Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии)». У книзі викладено концептуальні основи виникнення та функціонування ринку нерухомості. Досліджено специфічні властивості нерухомості та логіку формування її вартості, структурну організацію ринку нерухомості і його інституціонально-трансакційну інфраструктуру.

У травні 2003 р. у спеціалізованій ученій раді Інституту економічного прогнозування НАН України О. А. Гриценко захистила докторську дисертацію на тему «Рынок недвижимости: закономерности становления та функціонування». Нерухомість визначено як капітал, який зрощений із землею. У науковий обіг уведено поняття: «трансферна рента», «інфраструктурна рента», «рента агломерації», «інституційно-трансакційна структура». Доведено, що становлення ринку нерухомості в процесі приватизації відбувається за інверсійною логікою розвитку. Аргументовано необхідність диференціації виробничої і комерційної нерухомості, специфіку нерухомості як інвестиційного активу, особливості входження землі як просторової сфери у ринковий оборот та логіку становлення її товарної форми.

У 2004 р. О. А. Гриценко було присвоєно вчене звання професора.

Професор О. А. Гриценко є співавтором видань «Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований» (2008) та «Иерархия и сети в институциональной архитектуре экономических систем» (2013), підготовлених колективом учених Інституту економіки і прогнозування НАН України за редакцією доктора економічних наук О. А. Гриценко.

Професор О. А. Гриценко підготувала одного кандидата економічних наук.

Доктор економічних наук, професор **Т. М. Камінська** є відомим в Україні та країнах СНД фахівцем із питань економіки охорони здоров'я. Є автором понад 120 наукових і навчально-методичних публікацій, у тому числі: 5 монографій, із них 1 — індивідуальної; 10 підручників, із них 2 — індивідуальних; 70 наукових статей.

У 2006 р. Т. М. Камінська опублікувала монографію «Рынок медицинских услуг: опыт теоретико-институционального анализа». У монографії розкрито теоретичні основи функціонування ринку медичних послуг, економічний зміст та властивості медичної послуги. Визначено сутність, структуру та інфраструктуру, закономірності розвитку ринку медичних послуг в умовах постіндустріальної та перехідної економічних систем. Доведено необхідність структурно-технологічної перебудови ринку медичних послуг.

У грудні 2006 р. у спеціалізованій ученій раді економічного факультету Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна Т. М. Камінська захистила докторську дисертацію на тему «Рынок медицинских услуг: формування та закономірності розвитку». У дисертації визначено роль медицини як соціального інституту. Виявлено сутність медичних послуг та їх місце в системі послуг охорони здоров'я. Досліджено соціально-економічні та інституціональні фактори розвитку ринку медичних послуг у постіндустріальній економіці, закономірності розвитку, етапи і принцип поступовості реформування ринку медичних послуг в Україні, роль тіньової економіки в охороні здоров'я. Обґрунтовано вплив інфраструктури на ринок медичних послуг в умовах глобалізації світової економіки.

24 жовтня 2007 р. Т. М. Камінській присвоєно вчене звання професора.

У 2010–2011 рр. професор Т. М. Камінська видала 2 підручники з грифом МОЗ України: для студентів-медиків ВНЗ III і IV рівня акредитації «Основи економічної теорії» (2010) та для студентів-медиків ВНЗ I і II рівня акредитації «Основи економічної теорії» (2011). Залучалася як експерт до загальноукраїнських опитувань Інституту економіки промисловості НАН України.

Доктор економічних наук, професор **С. М. Макуха** — фахівець у галузі міжнародних економічних відносин. Має 166 наукових і навчально-методичних публікацій, із них 8 монографій, у тому числі 3 індивідуальні, 34 підручників та навчальних посібників, 79 наукових статей.

У 2003 р. С. М. Макуха опублікувала монографію «Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації». У роботі розглянуто головні напрями міжнародного утвердження України на основі участі в процесі економічної глобалізації. Проаналізовано засоби удосконалення зовнішньоторговельної політики, роль іноземного інвестування, особливості міграційних процесів і міжнародних валютних відносин.

У 2005 р. С. М. Макуха опублікувала монографію «Міжнародні господарські зв'язки країн із перехідною економікою в умовах глобалізації». У монографії подано комплексний історико-логічний аналіз сучасного стану входження перехідних суспільств у процес економічної глобалізації.

У вересні 2006 р. у спеціалізованій ученій раді економічного факультету Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна С. М. Макуха захистила докторську дисертацію на тему «Протиріччя світогосподарських зв'язків і форми їх розв'язання в умовах включення перехідних економік у глобалізаційний процес». Здійснено теоретико-методологічний аналіз сутності економічної глобалізації з метою обґрунтування ефективної зовнішньоекономічної доктрини перехідних суспільств, зокрема України. Розмежовано «інтернаціоналізацію», «міжнародну економічну інтеграцію» та «економічну глобалізацію» як етапи розвитку основного протиріччя світового господарства. Досліджено форми його прояву щодо складових елементів процесу глобалізації: світової торгівлі, вивозу капіталу, розвитку спеціальних економічних зон, валютних відносин та міжнародної міграції населення.

Доктор економічних наук, професор **О. С. Марченко** досліджує теоретичні засади економіки знань, національної інноваційної системи України. Має понад 170 наукових і навчально-методичних публікацій, у тому числі 2 індивідуальні монографії і 6 монографій у співавторстві, 18 підручників та навчальних посібників, понад 60 наукових статей.

У 2007 р. О. С. Марченко видала монографію «Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки». У ній розкрито сутність юридичного консалтингу, специфічні ознаки та цінність юридичної послуги, структуру і закономірності розвитку ринку юридичних послуг в Україні, використання послуг юридичного консалтингу в національних інноваційних системах.

У 2008 р. О. С. Марченко видала монографію «Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз». У монографії досліджено сутність та функції консалтингових ресурсів у національних інноваційних системах, структуру консалтингового сектору та ринку консалтингових послуг, особливості економіко-організаційного механізму консалтингової фірми як продуцента і постачальника консалтингових ресурсів.

У січні 2009 р. у спеціалізованій ученій раді економічного факультету Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна О. С. Марченко захистила докторську дисертацію на тему «Консалтингові ресурси та їх функціонування в інноваційних системах національної економіки». У роботі обґрунтовано новий підхід до консалтингу як до підприємницької діяльності з передачі суб'єктам господарювання консалтингових ресурсів, зміст яких становлять професійні знання й інформація. Проаналізовано роль консалтин-

гових ресурсів як складових інноваційного потенціалу економіки, структуру консалтингового сектору, особливості і складові цінності консалтингової послуги, економіко-організаційний механізм консалтингової фірми та засади внутрішньофірмової системи управління знаннями. Визначено сучасні протиріччя формування національної інноваційної системи України.

1 липня 2011 р. О. С. Марченко присвоєно вчене звання професора кафедри економічної теорії.

У 2012 р. О. С. Марченко видала (у співавторстві) монографію «Національна інноваційна система як інтегратор знань». У ній обґрунтовано теоретичні засади інтеграції знань у інноваційному процесі, характеристики та основні функції інституціональних інтеграторів знань. Розкрито знаннеінтеграційну роль національної інноваційної системи, інноваційної фірми, інтелектуальних послуг, управління знаннями.

О. С. Марченко підготувала одного кандидата економічних наук.

Доктор економічних наук, професор **Л. В. Нечипорук** досліджує розвиток страхових відносин в умовах глобалізації економіки. Має понад 100 наукових і навчально-методичних публікацій, у тому числі: 2 індивідуальні монографії — «Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації» (2010) і «Теорія та практика страхового ринку в Україні» (2004), 10 підручників та навчальних посібників, понад 40 наукових статей.

10 лютого 2011 р. у спеціалізованій ученій раді Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» Л. В. Нечипорук захистила докторську дисертацію на тему «Інверсійний тип формування та особливості розвитку страхового ринку в умовах глобалізації». Обґрунтовано методологічні основи формування та розвитку страхового ринку в умовах глобалізації. Цей ринок, порівняно з його класичним типом, характеризується порушенням загальноісторичної логіки розвитку і зміною послідовності економічних перетворень — від панування державної власності до різноманіття форм власності у сфері страхування; від монополії держави до розвитку конкурентних відносин на страховому ринку; від директивно-планового до вільного ціноутворення на страхові послуги. Поєднання інверсійного типу формування страхового ринку та його глобалізації зумовило зміст і форми його деформацій, появу псевдострахування.

За 2000–2014 рр. викладачами кафедри були захищені 5 докторських і 8 кандидатських дисертацій. Усі викладачі кафедри мають науковий ступінь.

Наукові дослідження викладачів кафедри проводяться у рамках цільових комплексних програм: у 2000–2005 рр. — «Удосконалення господарських відносин в умовах ринкової економіки»; у 2006–2010 рр. — «Проблеми оптимізації правового регулювання економічних відносин в Україні»; у 2011–2014 рр. — «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку».

У 2008–2010 рр. викладачами кафедри виконувалася науково-дослідна робота за рахунок видатків загального фонду державного бюджету «Інституціональні засади економічної безпеки України в умовах формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку» (керівник — професор Л. С. Шевченко, відповідальний виконавець — доцент О. В. Овсієнко). Видано колективну монографію «Економічна безпека держави: сутність та напрями формування» за редакцією професора Л. С. Шевченко (2009). У ній досліджено основні складові економічної безпеки України — енергетичну, ресурсно-сировинну, науково-технологічну, інвестиційну, фінансову, продовольчу безпеку, безпеку людського розвитку, а також формування механізмів економічної безпеки у зовнішньоекономічній діяльності.

У 2011–2013 рр. викладачами кафедри виконувалася науково-дослідна робота за рахунок видатків загального фонду державного бюджету «Науково-теоретичні проблеми безпеки людського розвитку у правовій, соціальній державі» (керівник — професор Л. С. Шевченко, відповідальний виконавець — доцент О. В. Овсієнко). Опубліковано дві колективні монографії:

«Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу» за редакцією Л. С. Шевченко (2012). У монографії охарактеризовано економічну природу, основні моделі та соціальну роль держави в умовах економіки знань. Розкрито пріоритети діяльності держави у сферах освіти, охорони здоров'я, формування доходів населення, страхового захисту, в умовах глобалізації економіки;

«Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі» за загальною редакцією Л. С. Шевченко (2013). У монографії виявлено джерела загроз і ризиків людського розвитку в Україні у сферах охорони здоров'я, вищої освіти, формування доходів. Обґрунтовано вплив на безпеку людського розвитку соціальної диференціації суспільства, систем соціального захисту і страхування, безпеки інтеграції знань, глобальних економічних проблем.

Кафедра забезпечує викладання навчальних дисциплін: за галуззю знань 0304 «Право» для студентів денної форми навчання — «Економічна теорія», «Національна економіка», «Міжнародна економіка», «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Менеджмент юридичної фірми»; для студентів заочної форми навчання — «Основи менеджменту і маркетингу»; за галуззю знань 1801 «Специфічні категорії» (спеціальність «Інтелектуальна власність») — «Введення до інтелектуальної власності», «Економіка інтелектуальної власності», «Маркетинг та менеджмент інтелектуальної власності», «Безпека інтелектуальної власності», «Експертиза об'єктів промислової власності. Оцінка прав інтелектуальної власності», «Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу»; за галуззю знань 0302 «Міжнародні відносини» (напрям «Міжнародне право») — «Світова економіка та міжнародні економічні відносини», «Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України», «Конкуренція у міжнародному бізнесі».

Постійно діє методичний семінар кафедри (керівник — професор Т. М. Камінська). Схвалено дослідження: «Досвід використання ділових ігор під час проведення семінарів з курсу “Міжнародна економіка”» (О. В. Овсієнко, 2011); «Тестування як метод оцінки знань студентів з економічних дисциплін» (О. О. Чуприна, 2011); «Актуальні питання підвищення ефективності освіти» (К. Г. Губін, 2012); «Рольовий семінар при вивченні курсу «Міжнародна економіка» (О. М. Левковець, 2013); «Висвітлення питань нової економіки та ІКТ-ринку в курсі нематеріальної економіки» (Т. М. Камінська, 2013).

Протягом тривалого часу на кафедрі плідно працює науковий студентський гурток з економічної теорії чисельністю понад 100 студентів (науковий керівник — доцент О. О. Чуприна). З 2011 р. кафедра двічі на рік проводить науково-практичні конференції викладачів, аспірантів і студентів університету. У січні 2013 р. відбувся міжрегіональний семінар-диспут «Стратегія управління знаннями і людський розвиток в Україні».

Суттєву увагу кафедра приділяє інформаційному забезпеченню навчального процесу (відповідальний — доцент К. Г. Губін). Створено навчальний електронний інформаційний комплекс з економічної теорії. Регулярно поповнюється репозитарій із науковими працями викладачів, оновлюється інформація в АСУ навчальним процесом університету.

Ефективній організації навчального процесу сприяє робота лабораторії кафедри економічної теорії. Завідувач лабораторії, кандидат економічних наук В. В. Короленко та лаборант О. Ю. Новікова надають консультативну допомогу студентам, беруть участь у підготовці до друку наукових та навчально-методичних праць викладачів, забезпечують ведення документації кафедри.

***Л. С. Шевченко**, завідувачка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, доктор економічних наук, професор*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 005.521:378

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ УНІВЕРСИТЕТОМ: АЛЬТЕРНАТИВИ ЗРОСТАННЯ

Проаналізовано основні стратегії внутрішнього та зовнішнього зростання ВНЗ. Досліджено переваги та ризики інтеграційного і диверсифікаційного зростання університетів. Особливу увагу приділено процесам злиття та поглинання у вищій освіті, мережевій формі інтеграції діяльності ВНЗ.

Ключові слова: стратегія, університет, зростання університету, інтеграція, диверсифікація, злиття і поглинання, мережева форма інтеграції.

Постановка проблеми. Центральне місце в структурі освітнього менеджменту посідає розроблення та реалізація стратегії розвитку університету (ВНЗ), що забезпечує довгострокову ефективність функціонування освітньої організації. Утім, сучасне реформування університетської освіти в Україні є «наздоганяючим», орієнтується на моделі управління, які вже сформувалися в розвинених країнах. При цьому обов'язковим атрибутом розвитку університету називають зростання обсягів освітньої діяльності, однак не всі можливості зростання ВНЗ усвідомлені і використовуються на практиці.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблеми стратегічного управління університетами вивчають: С. А. Беляков, А. Бикадорова, А. В. Воронін, А. О. Грудзинський, Н. В. Дрантусова, Т. К. Єкшикеєв, Г. Константинов,

Є. А. Князев, В. Н. Лупанов, І. Павлюткін, Х. В. Раковський, С. Е. Савзіханова, Х. Г. Тхагапсоев, А. М. Федоров, С. Філонович та інші. У більшості досліджень університетську стратегію трактують як: напрям (модель) довгострокового розвитку ВНЗ; встановлення довгочасних цілей і завдань університету та створення програми дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей; комплексний план заходів, який охоплює усі напрями його діяльності з метою посилення своїх позицій в освітній галузі.

Формулювання цілей. У цій статті буде проаналізовано методичну базу розробки та реалізації стратегій зростання як нагальної умови розвитку університету.

Виклад основного матеріалу. Розвиток будь-якої організації є процесом кількісних, якісних та структурних змін, переходу від одного стану до іншого, формою і тенденцією існування організації в умовах середовища, що змінюється. Розвиток організації відбувається під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх причин слід віднести зміни у зовнішньому середовищі організації, які безпосередньо стосуються її діяльності. На них потрібно адекватно реагувати, забезпечуючи стійкість організації. Внутрішні джерела розвитку містяться у самій організації і пов'язуються із суперечностями між «старими» і «новими» елементами — функціями, структурами, окремими працівниками організації, боротьбою між спонукальними та обмежуючими зміни силами.

Ми поділяємо думку В. С. Соловйова стосовно того, що будь-які зміни соціальної системи, навіть її скорочення, не говорячи вже про функціонування, якщо вони адекватні змінам навколишнього середовища і забезпечують виживання організації у цьому середовищі, повинні розглядатися як розвиток або прогрес для цієї системи. І навпаки, неадекватні зовнішньому середовищу кількісні або якісні зміни соціальних систем не можуть розглядатися як розвиток, вони неминуче ведуть до дезорганізації та загибелі системи [1, с. 156–157]. Водночас мають рацію й ті науковці, які вважають за необхідне управляти розвитком організації, визначають розвиток як організований, спрямований і закономірний процес змін [2, с. 141–142].

Розуміння об'єктивних засад розвитку організації та необхідності практичних управлінських заходів щодо реалізації її місії та цілей лежить в основі обґрунтування стратегічних альтернатив розвитку сучасного університету. Стратегія ВНЗ повинна відповідати змінам освітнього середовища та певному етапу життєвого циклу самого університету: *стратегія зростання* реалізується на етапі створення та подальшого розвитку університету; *стратегія обмеженого зростання* — на етапі «зрілості», з урахуванням рівня стабільності загальноекономічної ситуації в країні; *стратегія згорання* — на етапі «старіння» ВНЗ, в разі неможливості стабілізувати чи реорганізувати його

діяльність, що супроводжується закриттям окремих факультетів, скороченням набору студентів на окремі спеціальності, об'єднанням з іншими ВНЗ; *стратегія поєднання різних альтернатив* реалізується університетами, які мають розгалужену структуру з інститутів, факультетів та філій і здійснюють підготовку фахівців для різних галузей економіки.

Стратегія зростання притаманна ВНЗ, які готують фахівців для галузей, що динамічно розвиваються, та за наявності у ВНЗ потужного потенціалу зростання. Причому ВНЗ спочатку реалізують внутрішні можливості і тільки потім розпочинають своє зовнішнє зростання.

Внутрішнє (органічне) зростання університету відбувається за рахунок його внутрішніх ресурсів: шляхом відкриття нових спеціальностей, запровадження нових навчальних програм і дисциплін, інтенсивної комп'ютеризації ВНЗ, більш ефективного використання навчальних приміщень тощо. Так, *стратегія проникнення на ринок освітніх послуг* передбачає збільшення пропозиції *існуючих* освітніх товарів і послуг на *існуючих* ринках. Для вітчизняних ВНЗ така стратегія була доцільною на початку 1990-х рр., коли ринок освітніх послуг зростав і ще не був насиченим. У цьому випадку нічого не потрібно було змінювати, потік студентів збільшувався сам по собі. Наслідком стратегії стало стрімке зростання кількості ВНЗ із 149 у 1990/91 навчальному році до 368 у 2011/12 навчальному році, а кількості студентів у цих закладах — з 881,3 тис. до 2139 тис. Однак якщо ємність ринку не більшає, а, навпаки, спадає (у 2013/14 навчальному році кількість ВНЗ III–IV рівня акредитації зменшилася до 325 ВНЗ, а кількість студентів у них — до 1723,7 тис.), зростання ВНЗ може бути забезпечено тільки за рахунок використання інструментів агресивного маркетингу: зниження цін на комерційне навчання, активної реклами ВНЗ та його освітніх послуг тощо. Для більшості ВНЗ використання цієї стратегії є обмеженим, оскільки кожен ВНЗ має свій певний імідж, досвід і ринкову репутацію, отже, істотно збільшити прийом студентів навіть за активного просування своїх освітніх продуктів і послуг не може. Потрібно долати межі традиційних освітніх ринків.

Стратегія розвитку освітнього ринку означає вихід ВНЗ з *існуючими* освітніми товарами і послугами на *нові* ринки. При цьому географічне охоплення ринку є найважливішим елементом моделювання освітньої діяльності. Помічено, що стійкість ВНЗ, орієнтованого на всю країну, є вищою за стійкість ВНЗ, орієнтованого на свій регіон. Якщо ж ВНЗ націлений на глобальний ринок, то його стійкість у довгостроковій перспективі істотно підвищується за рахунок розподілу ризиків не тільки всередині країни, а й за її межами. В ідеалі ВНЗ мають виходити зі своїми освітніми товарами і послугами як на нові регіональні ринки всередині країни, так і на нові зарубіжні ринки.

Для більшого охоплення регіональних ринків усередині країни доцільним є формування *розподіленого університету* як сукупності територіальних підрозділів (філіалів) одного ВНЗ, які дають можливість здобувати в кожному з них освіту, практично таку саму, як і в головній організації. Надаючи освітні послуги, ВНЗ розподіляє по підрозділах (у просторі) свій навчальний, науковий і адміністративний потенціал, дослідницькі центри та комерційні структури ВНЗ; учених, викладачів та інших суб'єктів освітньої діяльності. Навчання ж студента відбувається в одній «точці»: вступивши на навчання до головного ВНЗ або до одного з філіалів, абітурієнт його ж і закінчує. Перехід з одного філіалу до іншого цього ж ВНЗ можливий лише в індивідуальному порядку і з перезаліком дисциплін, аналогічно переходу до іншого ВНЗ [3].

Охоплення міжнародних ринків, як правило, розпочинається зі створення представництв ВНЗ у різних країнах, які займаються поширенням інформації про послуги цього ВНЗ, проводять активну маркетингову роботу і пропаганду (участь в освітніх виставках, відвідування шкіл, випуск рекламних буклетів тощо). Так діють представництва ВНЗ Польщі і Чехії в Україні. Далі закладаються основи повноцінного *транснаціонального університету*. Цей більш високий рівень проникнення на зарубіжні ринки освітніх послуг передбачає: інвестування створення університетом зарубіжних освітніх підрозділів (філій, кампусів); установлення контролю над освітніми програмами, які викладаються в них, та поширення свого впливу на освітній процес у країні-імпортері транснаціональної освіти в цілому. Стаючи транснаціональним, ВНЗ набуває і додаткових економічних можливостей свого розвитку: одержує доступ до перспективних освітніх технологій і НДДКР іншої країни; нарощує навчальні потужності та збільшує ефективність своєї «збутової» діяльності; «гасить» можливі коливання попиту на освітні послуги у своїй країні (наприклад, через демографічні кризи та природне зменшення кількості студентів); використовує можливості державних програм підтримки розвитку освіти у своїй країні або країні здійснення освітньої діяльності.

Стратегія диференціації (від лат. *differentia* — різниця, відмінність) полягає у прагненні навчального закладу збільшити підготовку фахівців шляхом виведення *нових* або *вдосконалених* освітніх товарів і послуг на *існуючі* ринки. У широкому значенні під диференціацією освіти розуміють пріоритетний розвиток одного напрямку діяльності, який стає базовим для цього університету, скажімо, формування дослідницького, підприємницького, інноваційного або регіонального університету.

У більш вузькому розумінні диференціація освіти ототожнюється з інноваційною діяльністю ВНЗ. Наприклад, практичними кроками до диференці-

ації юридичної освіти у зарубіжних ВНЗ стали: 1) уведення до навчальних планів курсів, які дають право на комбіновано інтегральний ступінь (право й управління; право й економіка; право і психологія; право і журналістика тощо). Це сучасна тенденція вищої юридичної освіти у США, Великій Британії та Росії; 2) запровадження в юридичних ВНЗ дуальних програм навчання — комбінацій двох програм, кожна з яких відповідає одній конкретній спеціальності і ступеню та є важливою складовою траєкторії індивідуального навчання. Завдяки спеціально складеному навчальному плану студент може одночасно здобувати дві освіти [5].

Г. Константинов і С. Філонович, порівнюючи два аспекти освіти — стандартизацію і диференціацію навчання, обґрунтовують моделі «масового» та «ідеального» університетів (рисунок).

Рівень диференціації	високий	Творчі майстерні Спеціалізовані тренінги Формування спеціальних навичок	Ідеальний університет
	низький	«Волонтери» як агенти поширення знань (наприклад, товариство «Знання» у СРСР)	Масовий університет
		низький	високий
Рівень стандартизації			

Рис. Стандартизація і диференціація у вищій освіті

«Масовий університет» базується на високому рівні стандартизації освіти і має можливість побудувати основи взаємодії соціального і професійного, сформувати спільну професійну мову, єдине ядро знань. Однак такий університет орієнтований лише на нижню планку знань, яку студент має подолати. Завданням «ідеального університету» є виховання природно-наукової еліти. Ідеальний університет забезпечує високий рівень стандартизації і диференціації одночасно. У класичних університетах це досягається суміщенням стандартизованих програм і залучення найкращих студентів до наукових досліджень під керівництвом видатних учених, більш гнучкого підходу до самих

стандартів, наявності великої кількості предметів за вибором, надання студентам можливості створювати власні напрями більш глибоких знань усередині наукової школи. І якщо раніше акцент на диференціацію в класичних університетах був меншим за стандартизацію, то в суспільстві знань починає переважати саме диференціація, яка, однак, не відміння проблеми якості стандартів вищої освіти [4].

Зовнішнє зростання університету відбувається за рахунок інтеграції та диверсифікації діяльності ВНЗ.

Стратегія інтеграції (від лат. *integer* — цілий) у межах освітньої галузі реалізується шляхом об'єднання економічних суб'єктів та розвитку зв'язків між ними. *Зворотна вертикальна інтеграція* (інтеграція «назад») проявляється у встановленні контролю над системою шкільної підготовки та підготовки фахівців у ВНЗ 1–2 рівня акредитації, які були б зацікавлені і потім продовжили навчання в університеті. Найбільш поширеною формою такої інтеграції є створення навчально-освітніх комплексів, які включають у себе ВНЗ, середні школи і середні спеціальні освітні установи. Їх мета — спільно реалізовувати ідею безперервної освіти в регіоні, координувати освітню і наукову діяльність, опікуватися якістю освіти. *Прогресивна інтеграція* (інтеграція «вперед») має місце, коли ВНЗ установлює контроль над системою розподілу випускників, посилює партнерство з роботодавцями з метою працевлаштування випускників ВНЗ.

Найбільш проблемною є *горизонтальна інтеграція* ВНЗ, а саме об'єднання кількох навчальних закладів. У сфері вищої освіти *повне злиття* є об'єднанням двох або більше освітніх організацій (ВНЗ), які раніше існували окремо, у новий ВНЗ. При цьому учасники угоди втрачають свій статус юридичної особи і ліквідовуються. Залишається тільки новий об'єднаний ВНЗ. *Часткове злиття* (формування асоціативних структур) відбувається шляхом утворення за участю двох і більше ВНЗ нового підрозділу (факультету), діяльність якого управляється спільно учасниками об'єднання. *Злиття активів* має місце, якщо до нового об'єданого ВНЗ передаються корпоративні права контролю над рештою учасників угоди, проте останні продовжують здійснювати свою основну діяльність. *Поглинання* передбачає процес приєднання одного ВНЗ до іншого на певних умовах. Наприклад, приєднання до великого регіонального університету малого галузевого коледжу, невеликого ВНЗ чи наукового інституту із збереженням або без збереження свого статусу і найменування. Поглинання може бути як дружнім (за згоди власників і менеджменту ВНЗ-мішені), так і ворожим (проти згоди власників і менеджменту ВНЗ, який поглинається).

Злиття і поглинання як спосіб укрупнення університетів є загальносвітовою тенденцією, характерною для країн Європи і США останні 20–30 років.

Так, у США в результаті злиття двох приватних коледжів наприкінці ХІХ ст. був утворений Каліфорнійський університет у Берклі, а при злитті Технологічного інституту Карнегі та Інституту промислових досліджень Меллона у 1970-ті рр. — Університет Карнегі-Меллон. Шляхом поглинання коледжів і шкіл розвивається Університет Нью-Йорку. У 2014 р. анонсовано включення до його складу Політехнічного університету Нью-Йорку як інженерної школи [6].

У Великій Британії на початку 2000-х рр. мало місце злиття двох університетів — Victoria University of Manchester і UMIST — в єдиний University of Manchester, який став одним із найбільших ВНЗ країни. У Німеччині нещодавно 15 ВНЗ країни оголосили про бажання об'єднатися задля покращення умов наукової роботи і навчання. Інтеграція університетів у Фінляндії активно відбувається з 2009 р. у рамках державної політики підвищення якості освітніх програм вищої професійної освіти і посилення конкурентоспроможності брэнда «навчання у Фінляндії». У результаті реформ у Фінляндії кількість класичних університетів, у яких навчаються понад 170 тис. студентів, доведено до 16 [7]. У Норвегії у 1994 р. органами управління освітою було вирішено об'єднати більшість норвезьких ВНЗ у 8–10 великих університетських комплексів з великою кількістю кампусів, дослідницьких підрозділів і єдиною адміністрацією. Інтеграційні процеси на цей час не завершені, причому ВНЗ, які вирішили об'єднатися, мають право роз'єднатися, якщо ідея себе не виправдала [8]. У Данії урядом створено Інноваційний фонд, який, окрім інших функцій, надає фінансову допомогу при об'єднанні ВНЗ.

Найбільш масштабний проект зі злиття університетів і інститутів реалізовано у Китаї у 1990–2000-ні роки відповідно до проекту «211»: замість 600 освітніх установ створено 100 національних університетів, які відповідають міжнародним стандартам освіти й науки. У РФ, за оцінками уряду, 20% ВНЗ споживають 80% освітнього бюджету країни, є неефективними і мають бути об'єднаними з іншими, більш ефективними ВНЗ. Ідеться фактично про поглинання малих ВНЗ великими. Однак такі об'єднання не є добровільними, ініціюються державою, не можуть бути призупинені за рішенням ВНЗ.

Злиття і поглинання у вищій освіті мають як позитивні, так і негативні наслідки. До перших слід віднести: концентрацію і більш ефективне використання матеріальних і людських ресурсів, об'єктів інфраструктури; економію за рахунок усунення дублюючих служб; залучення нових стратегічних інвесторів, збалансування структури ВНЗ та його «портфелю», покращення системи управління, посилення конкурентних позицій новоствореного ВНЗ на

внутрішньому ринку освітніх послуг; формування транснаціонального університету для виходу на ринки інших країн; розвиток регіонів розташування великих об'єднаних університетів та інше.

Можливими негативними наслідками процесів злиття і особливо поглинання у вищій школі є: значний час процесу злиття; відсутність синергетичного ефекту при злитті кількох ВНЗ; неузгодженість культур і норм ВНЗ при об'єднанні непрофільних ВНЗ, що вимагає значного часу на її подолання; певне ослаблення сильних ВНЗ та складнощі з управлінням новоствореним університетом; можливість психологічного дискомфорту викладачів при роботі у нових колективах.

Злиття і поглинання ВНЗ очікують вищу школу України. За задумом МОН України, скорочувати кількість ВНЗ будуть не шляхом позбавлення їх ліцензії, а за рахунок укрупнення і об'єднання тих ВНЗ, які не зможуть існувати самостійно в умовах жорсткої конкуренції на освітньому ринку. Державне замовлення на підготовку фахівців отримуватимуть тільки найкращі за різними рейтингами ВНЗ, які дають якісну освіту. Решта можуть розраховувати лише на студентів-контрактників [9].

В умовах інформаційного суспільства значні стимули розвитку ВНЗ мають *змішані форми інтеграції*. Розвиток освітнього ринку та модернізація освіти спрямовуються на задоволення потреб здобувачів освіти у вільному пересуванні між ВНЗ з метою оптимізації своїх знань і здобуття найкращої освіти. Змішаними формами інтеграції ВНЗ є:

відкриті ВНЗ, які надають можливість: а) послідовного навчання студентів у різних ВНЗ. Після закінчення навчання студент одержує диплом із зазначенням повного списку навчальних закладів, у яких він навчався. Погоджувати дії ВНЗ і контролювати перехід студентів з одного ВНЗ до іншого можна або шляхом створення асоціації ВНЗ, які прийняли рішення здійснювати спільно освітній процес (визнавати взаємно навчальні курси і підсумки атестації при переході з одного до іншого ВНЗ у рамках асоціації), або традиційно з перезаліком складених навчальних дисциплін; б) паралельного навчання у різних навчальних закладах. Залежно від обраних спеціальностей студент вивчає різні навчальні дисципліни і проходить відповідні атестації на базі своїх ВНЗ. За результатами навчання і державних іспитів видається диплом (дипломи) зі спеціальності (спеціальностей) із зазначенням ВНЗ, де проходило навчання; в) комбінації двох попередніх варіантів [3];

віртуальні університети (консорціуми, асоціації), які означають об'єднання ресурсів ВНЗ, розташованих у різних регіонах з метою спільної реалізації окремих освітніх програм, насамперед у нових технологічних середовищах. Так, Каліфорнійський віртуальний університет об'єднує понад 95 ВНЗ і коледжів, переважно із штату Каліфорнія, а Агентство з відкритого навчання

Австралії є консорціумом із 9 університетів країни. Ідея таких об'єднань — каталогізація всіх навчальних курсів, розроблених у ВНЗ-учасниках, і забезпечення академічної мобільності студентів, наприклад, у формі угод між ВНЗ. Безпосередньо консорціуми не здійснюють ні освітню діяльність, ні проведення підсумкового контролю, ні видавання документів про освіту. Їх основна функція — посередницька — забезпечити зв'язок між навчальним закладом і студентами. Останні можуть сформувавши для себе оптимальну освітню траєкторію і вивчити низку курсів у різних навчальних закладах без організаційних складнощів. Для ВНЗ це спосіб залучити нових клієнтів. До змішаних форм відносять також *телеуніверситети* [10, с. 92–96].

Останнім часом особливої актуальності набуває асоціативна *мережева форма інтеграції ВНЗ*. Під мережею розуміють сукупність суб'єктів (установ і окремих акторів), які мають спільні цілі, ресурси для їх досягнення та мережеві взаємодії між ними [11]. У формуванні освітніх мережевих структур взаємодіють організації різних секторів науки, освіти, бізнесу тощо — університети, державні наукові організації, малі наукоємні фірми, великий бізнес, місцеві органи влади. Мережева організація університету дозволяє побудувати ланцюжок «школа — університет — споживач», тобто об'єднати в собі «інтеграцію назад» та «інтеграцію вперед». Це більш складне партнерство, ніж кооперація між окремими науковими організаціями і приватними фірмами. Держава підтримує мережеві структури, як правило, протягом 7–10 років від створення навіть у країнах зі значним обсягом фінансування науки з боку приватного сектору (США, Канада) [10].

Є. А. Князев і Н. В. Дрантусова виокремили такі форми мережевої взаємодії ВНЗ:

участь зарубіжних ВНЗ у роботі *бенчмаркінгових мереж*, спрямованих на пошук і обмін найкращими практиками управління. Наприклад, міжнародний бенчмаркінговий клуб з питань університетської освіти — International University Management Benchmarking Club, створений під егідою Асоціації університетів Об'єднаного Королівства (ACU, Велика Британія), залучає до своїх проєктів 10–12 університетів із Великої Британії, Австралії, Нової Зеландії, ПАР та деяких інших країн. Європейський центр стратегічного менеджменту університетів ESMU (Бельгія) підтримує щорічну програму European Benchmarking Programmer on University Management, у рамках якої європейським ВНЗ надається можливість провести ретельний порівняльний аналіз їхньої діяльності;

професійні об'єднання управлінців ВНЗ. Такими є Європейська мережа керівників університетського управління й адміністрування (HUMANE — Heads of University Managements and Administration Network in Europe), Канадська асоціація університетських адміністраторів (CAUBO — Canada Association of

University Business Officers) та інші. Їх мета — створення можливостей для широкої комунікації керівників ВНЗ, обміну інформацією щодо найкращих практик використання ресурсів, створення спільних баз даних, організація багатосторонніх взаємовідносин між членами асоціації, налагодження партнерських взаємов'язків із зовнішніми стейкхолдерами [12, с. 24–25];

створення міжуніверситетських наукових центрів для спільного проведення наукових досліджень та комерціалізації їх результатів.

Диверсифікаційне зростання університету відбувається нечасто, оскільки для освітньої установи такий крок є затратним і ризикованим, а інколи прямо забороняється освітнім законодавством країни. **Стратегія диверсифікації** (від лат. *diversus* — різний, віддалений) пов'язується із: 1) розробленням нових видів освітніх товарів або послуг з одночасним освоєнням нових сегментів ринку (регіонів або споживачів); 2) розвитком нових сфер і напрямів діяльності, не пов'язаних з освітніми послугами ВНЗ.

У сфері вищої освіти можливі такі види диверсифікації:

концентрична диверсифікація — створення нових освітніх продуктів на базі тих технологій, які вже є: відкриття програм додаткової освіти, корпоративних програм, курсів підвищення кваліфікації. Якщо ВНЗ мають патенти на певні технології, можлива організація виробництва товарів на базі цих технологій;

вертикальна диверсифікація — виготовлення базового освітнього продукту або надання освітньої послуги на основі освоєння і впровадження нових технологій, що дозволяють просуватися ВНЗ угору і вниз по вертикальному ланцюжку. Наприклад, ВНЗ можуть створювати підрозділи, що спеціалізуються на працевлаштуванні студентів і випускників, консалтингові агентства за різними напрямками (аудиторські фірми, маркетингові агентства, фірми з управлінського консалтингу тощо);

горизонтальна диверсифікація — пропозиція нових освітніх продуктів з одночасним оновленням технологій навчання: для технічних ВНЗ — це відкриття економічних або управлінських спеціальностей; для гуманітарних — розширення спектру гуманітарних спеціальностей, які до цього не входили до спеціалізації ВНЗ (наприклад, підготовка з іноземних мов або правознавства) [13];

конгломератна диверсифікація — перехід ВНЗ до надання послуг, не пов'язаних з освітньою діяльністю, наприклад, у сфері будівництва, типографської, видавничої, бібліотечної діяльності, готельних або туристичних послуг тощо.

Висновки. Розробка і реалізація ефективної стратегії зростання дає можливість прогнозувати перспективи ВНЗ, запобігати виникненню багатьох проблем, оперативно реагувати на зміни ситуацій, створювати науково-педа-

гогічний колектив як організацію однодумців, яка активно запроваджує обрану освітню політику. Для більшості українських університетів — це одне з актуальних завдань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Соловьев В. С. Стратегический менеджмент : учебник / В. С. Соловьев. – Ростов н/Д : Феникс ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
2. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 269 с.
3. Беляков, В. С. Распределенный университет как форма расширения доступа к современному высшему образованию / В. С. Беляков // Унив. управление. – 2004. – № 5–6(33). – С. 173–178.
4. Константинов Г. Интеллектуальное предпринимательство и предпринимательский университет [Электронный ресурс] / Г. Константинов, С. Филонович. – Режим доступа: http://www.buk.irk.ru/exp_seminar/5/doc1.pdf.
5. Быкадорова А. Идеальный университет: утопия, как она есть [Электронный ресурс] / А. Быкадорова. – Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=1983&level1=main&level2=articles>.
6. Павлюткин И. Слияния в российской высшей школе: мотивы, издержки, возможности [Электронный ресурс] / И. Павлюткин. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru/slijania_v_rossiiskom_vpo.html.
7. Воронин А. В. Зарубежный опыт интеграции университетов [Электронный ресурс] / А. В. Воронин, И. Р. Шегельман. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2013/1642>.
8. Рылько Е. Почему слияния вузов даются непросто? [Электронный ресурс] / Е. Рылько. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/64098302.htm>.
9. Нечепоренко О. Вузов в Украине станет меньше [Электронный ресурс] / О. Нечепоренко. – Режим доступа: <http://atn.ua/obshchestvo/vuzov-v-Ukraine-stanet-menshe>.
10. Савзиханова С. Э. Горизонтальная интеграция вузов на ресурсном уровне путем сетевого взаимодействия / С. Э. Савзиханова // Креативная экономика. – 2011. – № 3(51). – С. 92–96.
11. Лупанов В. Н. Сетевая модель управления университетом в условиях глобализации и регионализации образования / В. Н. Лупанов // Унив. управление. – 2009. – № 2. – С. 63–68.
12. Князев Е. А. Сети в профессиональном образовании / Е. А. Князев, Н. В. Дрантусова // Унив. управление. – 2010. – № 5. – С. 24–31.
13. Екшикеев Т. К. Конкурентные стратегии вуза [Электронный ресурс] / Т. К. Екшикеев // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 3(31). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26265>.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2014.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УНИВЕРСИТЕТОМ:
АЛЬТЕРНАТИВЫ РОСТА**

Проанализированы основные стратегии внутреннего и внешнего роста вуза. Исследованы преимущества и риски интеграционного и диверсифицированного роста университетов. Особое внимание уделено процессам слияния и поглощения в высшем образовании, сетевой форме интеграции деятельности вузов.

Ключевые слова: стратегия, университет, рост университета, интеграция, диверсификация, сетевая форма интеграции.

L. S. SHEVCHENKO

doctor of economic sciences, Professor, head of the chair of economic theory Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**STRATEGIC MANAGEMENT OF UNIVERSITY:
GROWTH ALTERNATIVES**

Problem setting. Implementation of the development strategy of university occupies the central place in the structure of educational management. It provides long-term efficiency of educational organization.

Recent research and publication analysis. An increasing role of the strategic management of university is studied by scientists: S. Belyakov, A. Bikadorova, A. Voronin, A. Grudzinskiy, T. Ekshikeev, G. Konstantinov, E. Knyazev, V. Lupanov, I. Pavlyutkin, S. Savzikhanova, H. Tkhagapsoev, A. Fedorov, S. Filonovich. They interpret the university strategy as establishment of long-term goals and objectives of university, the program of actions and allocation of resources required to achieve these goals.

Paper objective. The purpose of the article is to analyze the methodical base of development and realization of growth strategies as condition for the development of university.

Paper main body. Growth strategy is implemented by universities that train specialists for the fastest growing industries and in the presence of the university's growth potential.

Internal growth of university is due to its internal resources. Universities choose one of the following strategies: 1) penetration to the market of educational services; 2) development of educational market. For greater coverage of regional markets in the middle of the country it is expedient to form the distributed university as the totality of its territorial divisions. To reach international markets it is important to create the transnational university; 3) strategy of differentiation. In the broad sense we mean the priority development of one of the directions of activity, which becomes base for this university; in the more narrow sense — innovative activity of university.

External growth of university will be realized due to strategies: 1) integration of subjects of educational activity. We distinguish the reverse vertical, progressive and horizontal integration of universities. In the information society the mixed forms and also associative network forms of integration of universities are relevant. The main problem is acquisitions and mergers of universities; 2) diversification — the development of new kinds of educational products or services at the same time the development of new market segments; or development of new areas and activities not related to educational services of university. Diversification growth of university is costly and risky.

Conclusion of the research. An effective growth strategy makes it possible to forecast the prospects of universities, to respond quickly to changing situations and to implement the select educational policy of university.

The main abstract to the article

Abstract. The main strategies of internal and external growth of the university are analyzed. The benefits and risks of integration and diversified growth of universities are investigated. Particular attention is given to the processes of mergers and acquisitions in higher education, a network form of universities integration.

Key words: strategy, university, university growth, integration, diversification, network form of integration.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



РОДИНА ЯК ІНТЕГРАТОР ЗНАТЬ: ФУНКЦІЇ, УМОВИ ТА ОБМЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто функції родини як інституціонального інтегратора знань: накопичувальну, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, комерціалізації знань, економії трансакційних витрат використання ринкового механізму залучення знань, управління знаннями. Обґрунтовано внутрішні та зовнішні умови і чинники їх реалізації. Доведено, що зараз українській родині притаманна системна дисфункція інтеграції знань, що є проявом соціального відторгнення.

Ключові слова: родина, інтеграція знань, інтегратори знань, функції родини, дисфункція родини як інтегратора знань, соціальне відторгнення.

Постановка проблеми. В умовах формування інформаційної економіки родина є інституціональним інтегратором знань і сприяє їх економічній реалізації та соціалізації, що складає основу інноваційного розвитку. Підвищення ролі родини в інтеграції знань є особливо актуальним для України у сучасний період, коли, як зазначає А. Геєць, за показниками накопичення нового знання ми перебуваємо на вкрай низькому рівні [1, с. 108].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Знаннінтеграційні функції родини, умови та чинники їх реалізації не стали ще предметом комплексного дослідження як економістів, так і соціологів. Як правило, зазначені проблеми розглядаються у контексті ролі родини у людському розвитку, забезпеченні виробництва висококваліфікованими працівниками, формуванні інтелектуального і людського капіталів [2–8].

Формулювання цілей. Метою статті є визначення на основі аналізу змісту та особливостей функцій родини як інституціонального інтегратора знань, умов та чинників, що обмежують їх ефективну реалізацію в Україні.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція знань — це комплексний багато-стадійний процес руху знань як ресурсу виробництва (матеріального і нематеріального), результатом якого є їх втілення у продукти, послуги, технології, інновації. Інтеграція знань як їх рух від моменту створення і до кінцевого використання охоплює такі стадії: створення, залучення, дифузія знань, оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продуктах (послугах). Слід підкреслити, що цей ланцюжок знань відображає їх лінійний рух від стадії до стадії, хоча насправді інтеграція знань є комплексним процесом, який характеризується як послідовним, так і паралельним здійсненням його стадій, їх різною послідовністю. Це обумовлено багатьма факторами, серед яких значну роль відіграють цілі і можливості учасників ланцюжка знань щодо здійснення їх інтеграції.

Визнані суспільством учасники ланцюжка знань, без діяльності яких неможливе досягнення позитивного синергетичного ефекту інтеграції знань, є інституціональними інтеграторами знань. Їх головними функціями є такі: накопичення знань, забезпечення інтелектуального ефекту масштабу, комерціалізація знань, економія трансакційних витрат руху знань на ринкових засадах, управління знаннями. На базі суб'єктного підходу можна виокремити таких інтеграторів знань, як індивіди, родини, фірми, національна інноваційна система, інтелектуальні послуги та ін. [9].

Специфічним інституційним інтегратором знань є родина, роль і місце якої в інтеграції знань визначається її особливостями як соціально-економічного інституту. По-перше, родина є економічним суб'єктом, який діє на споживчому, ресурсному (праця, капітальні блага), фінансовому та інших ринках як на локальному, так і на національному та міжнародному рівнях. Як ринковий агент родина набуває суспільної форми домогосподарства, головними економічними функціями якого є виробнича і споживча [10, с. 196]. Зараз фахівцями з економічної теорії виокремлюються також заощаджувальна і ресурсопостачальна функції домогосподарств, одним із напрямів реалізації останньої вважається формування трудового потенціалу — певного запасу трудових ресурсів.

По-друге, як структурний елемент суспільства родина є соціальним суб'єктом, до найважливіших функцій якого належать репродуктивна та виховна. Родина є одним із базових соціальних інститутів, що забезпечують процес соціалізації людини.

Слід зазначити, що у суспільній життєдіяльності родини біофізичне, економічне і соціальне тісно взаємопов'язане. З одного боку, здійснення репродуктивної і виховної функцій базується на економічному потенціалі родини, який

можна виміряти, по-перше, наявним запасом економічних благ, по-друге, потоком доходів, що забезпечують її діяльність як економічного суб'єкта. З другого боку, економічні функції родини мають соціальну визначеність та спрямованість. Цілі та критерії її економічної поведінки виходять за межі економічного імперіалізму, тобто суто економічного підходу до визначення напрямів, засобів та обсягу їх реалізації. Крім того, варто вказати, родина здійснює свої функції не автономно, а на основі певних суспільних механізмів і взаємодій. У цьому аспекті достатньо вказати на значну роль держави, зокрема її соціальної політики у забезпеченні того чи іншого рівня реалізації функцій родини.

В умовах формування постіндустріальної економіки, коли знання та інформація набувають значення пріоритетних ресурсів соціально-економічного розвитку, діяльність родини як інтегратора знань стає однією з її суспільно значущих функцій, від ефективності здійснення якої все більше залежить як її добробут, так і суспільство. Розглянемо діяльність родини як інтегратора знань детальніше, що дозволить виявити специфічні риси її знаннеінтеграційної ролі в умовах економіки знань.

1. Залучення знань, оволодіння ними та їх накопичення членами родини здійснюється на базі використання зовнішніх і внутрішніх каналів їх поширення. Родина, по-перше, є активним учасником зовнішнього обміну знань, які інтегруються у родинні знання. Найважливішим зовнішнім каналом отримання знань є загальна та професійна освіта. По-друге, родина використовує внутрішні канали знань — сімейне навчання, передавання досвіду, навичок у процесі виховання тощо. Треба підкреслити, що здійснення цих стадій інтеграції знань базується на інвестиціях в освіту та інші форми навчання не тільки родини, а і держави, роботодавців, громадських організацій та ін. Навчання, виховання й інвестиції в освіту та інші канали отримання знань у сукупності забезпечують певний рівень інтелектуального розвитку членів родини, формування їх людського капіталу.

2. Перетворення та обмін знань у межах родини є процесом їх соціалізації — набуттям статусу сімейних знань, що здійснюється: 1) при їх передаванні та обміні між її членами у процесі виховання, спілкування та сумісної діяльності; 2) як родинне успадкування знань, тобто передавання і накопичення знань родиною за весь період її існування; 3) шляхом екстеріоризації — перетворення неявних знань членів родини на явні шляхом їх кодифікації та інституціоналізації у певних об'єктах інтелектуальної власності тощо. Зазначимо, що зараз термін «нематеріальні активи» застосовується, як правило, стосовно капіталу фірм, хоча родина також може бути їх продуцентом та власником. До них належить репутація родини, яка є однією із найважливіших складових її соціального капіталу. Отже, створення правового поля формування та захисту інтелектуальної власності родини є важливим напрямом забезпечення ефективної реалізації її знаннеінтеграційних функцій.

3. Зберігаючи і накопичуючи знання, родина виступає своєрідним «сховищем знань» — інтелектуальним джерелом людського розвитку її членів.

4. Використання знань родиною забезпечує здійснення її економічних і соціальних функцій, досягнення певних соціально-економічних результатів. Інвестиції в родину як «сховище знань», тобто в інтеграцію знань у родині є інвестиціями у її людський капітал, що є фактором не тільки її майбутніх доходів та інших вигод, а і суспільства у цілому. Отже, варто виокремлювати як самостійну категорію людський капітал родини — сукупність знань, здатностей, навичок та вмінь членів родини, які формуються на базі внутрішніх і зовнішніх інвестицій, передаються, накопичуються (або втрачаються), успадковуються протягом усього періоду її існування як соціального інституту.

5. Як інтегратор знань родина виконує функції, яким притаманні певні особливості. Накопичення знань родиною здійснюється як: 1) їх внутрішньосімейне передавання й оволодіння ними все більшою кількістю її членів — суб'єктне накопичення; 2) накопичення знань у часі — успадкування та при множення родинних знань протягом її існування; 3) трансформація суб'єктивних знань членів родини у колективне (сімейне) знання та у кодифіковані знання як родинні нематеріальні активи — об'єктне накопичення знань. Родина забезпечує певний рівень віддачі від знань, які вона акумулює та використовує як їх інтегратор. Рівень віддачі родинних знань (інтелектуальний ефект масштабу) має багато вимірів, серед яких доходи, культура, репутація, суспільний статус та громадська активність членів сім'ї, які безпосередньо пов'язані з їх використанням. Родина, інвестуючи кошти у накопичення та реалізацію знань, забезпечує їх комерціалізацію, тобто можливість зовнішнього обміну знань та отримання певних видів доходів і вигод від їх передавання у суспільне користування. Сімейна інтеграція знань є чинником економії трансакційних витрат її членів, пов'язаних із залученням необхідних знань на комерційних засадах. Передавання та успадкування родинних знань не потребує витрат на пошук інформації, укладення договору та контроль за його виконанням тощо. Нарешті, родина здійснює функцію управління знаннями, регулює їх внутрішньосімейний рух у суб'єктному, об'єктному і часовому вимірах.

Ефективність діяльності родини як інтегратора знань залежить від багатьох чинників, які можливо розділити на внутрішньосімейні, серед яких велике значення має оцінка родиною та її членами корисності знань як ресурсу сімейного добробуту та розвитку; зовнішні — сукупність демографічних, техніко-технологічних, соціально-економічних, політичних та інших чинників, які прямо чи опосередковано впливають на родинну інтеграцію знань. Треба підкреслити, що зовнішні і внутрішні чинники ефективності знаннеінтеграційних функцій родини тісно взаємопов'язані.

Стосовно внутрішніх чинників, то від того, як родина оцінює доцільність витрат в інтеграцію знань залежить і її, і суспільний розвиток. Яскравим аргументом суспільної значущості родинного вибору на користь інтеграції знань є наведений німецьким економістом Ф. Лістом у праці «Національна система політичної економії» приклад про двох батьків, кожен з яких щорічно заощаджує по 1000 талерів і має по п'ять синів. Перший свої заощадження поміщає під відсотки, а другий свої заощадження використовує на те, щоб із двох синів зробити інтелігентних сільських господарів, а іншим трьом дати професійну освіту відповідно до їх здібностей. У результаті «власність одного з них буде поділена на дві частини, і кожна з них, завдяки поліпшеному господарству, буде давати чистий дохід, що дорівнює загальному чистому доходу, який отримувався раніше; у той же час три інші сина придбали багате широке джерело для існування у своїх професійних знаннях. Власність іншого буде поділена на 5 частин, і кожне господарство буде керуватися так само погано, як раніше це було у всій власності в сукупності. В одній сім'ї буде прокидатися і розвиватися маса різноманітних моральних сил і талантів, які будуть збільшуватися з кожним поколінням, і кожне наступне покоління буде володіти великим запасом сил для придбання матеріальних багатств, ніж попереднє покоління; однак в іншій родині тупість і бідність будуть зростати в міру того, як власність буде все більше ділитися» [11].

Вибір родини на користь інтеграції знань забезпечує її і суспільству у цілому значні соціально-економічні переваги і вигоди у майбутньому. Але, зазначимо, залежно від впливу внутрішніх і зовнішніх чинників родина може сприяти як накопиченню, так і втраті сімейних знань. В останньому випадку виникає дисфункція родини як інтегратора знань — недостатнє чи неефективне виконання знаннеінтеграційних функцій, що обумовлює втрату її інтелектуального капіталу. Також можливим наслідком знаннеінтеграційної дисфункції може бути ресоціалізація родини та її окремих членів — втрата набутого раніше соціального статусу. Окремим випадком зазначеної дисфункції є формування негативного (кримінального) інтелектуального капіталу родини, прикладом дисфункціонального впливу якого на суспільство є протиправна діяльність сімейних кланів, спрямована на досягнення власних інтересів за рахунок суспільства, що руйнує його економіку, політику, мораль.

В Україні, на нашу думку, тривалий період реалізація функцій родини як інтегратора знань має обмежений характер, що дає підстави для висновку про її знаннеінтеграційну дисфункцію.

По-перше, доходи родини не забезпечують реалізацію її знаннеінтеграційних функцій, оскільки в умовах значних бюджетних обмежень родина, як правило, обирає поточне споживання, а не можливі у майбутньому вигоди від інтеграції знань (табл. 1).

Споживчі уподобання домогосподарств України (2002–2012 рр.)

Роки Показники	2002		2005		2010		2011		2012	
	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство	658,3	100	1229,4	100	3072,7	100	3456,0	100	3591,8	100
Споживчі сукупні витрати	616,5	92,8	1110,0	91,1	2765,4	90,0	3117,3	90,2	3265,0	90,9
У тому числі:	7,9	1,2	13,5	1,1	40,0	1,3	45,0	1,3	46,7	1,3
освіта	19,8	3,0	30,7	2,5	95,2	3,1	107,1	3,1	122,1	3,4
охорона здоров'я	12,5	1,9	32,0	2,6	86,0	2,8	69,1	2,0	71,8	2,0
відпочинок і культура	40,2	6,1	76,2	6,2	221,2	7,2	221,2	6,4	240,6	6,7
Сукупні витрати на освіту, охорону здоров'я, культуру і відпочинок	19,7	3,0	35,7	2,9	101,4	3,3	117,5	3,4	125,7	3,5
Алкогольні напої і тютюнові вироби	41,8	7,2	109,4	8,9	307,9	10,0	338,7	9,8	326,6	9,1
Неспоживчі витрати										

Джерело: складено на основі даних [12].

Як видно з табл. 1, сукупні витрати домогосподарств на освіту, охорону здоров'я, культуру і відпочинок (тобто на використання каналів залучення знань) складають тільки 6,7% її споживчих витрат. У 2012 р. це дорівнювало 240,6 грн на місяць. Доходи до 1200 грн/міс. у 2012 р. мали 16,3% населення України (середньомісячний прожитковий мінімум на той час складав 1042,4 грн) [13]. Тобто для 16,3% населення України 240 грн — це 20% доходу на місяць. Для порівняння, за розрахунками Ю. Л. Звягільського станом на травень 2013 р. для умов Донецька затрати родини на утримання однієї дитини у дошкільних закладах становили 300 грн/міс., на навчання у школі — 1300 грн/рік. Затрати на навчання дітей у ВНЗ за контрактом 5000 грн/семестр. Родина, яка має двох дітей, витрачає на місяць на книги, журнали, газети, музичні записи, мобільний зв'язок, Інтернет — 137,22 грн, відвідування театрів, музеїв, кінотеатрів і виставок — 49,52 грн [14, с. 80]. Проведений аналіз дає підстави для висновку, що за умов жорстких фінансових обмежень значна кількість українських родин взагалі неспроможна виконувати знаннінтеграційні функції. Мова вже йде не про системну дисфункцію, а про руйнування суспільної ролі родини як інтегратора знань. На нашу думку, це є одним із проявів соціального відторгнення, яке Е. М. Лібанова визначає як пряме порушення базових прав людини — на якісну освіту, медичні послуги і добре здоров'я, прийнятний рівень життя, на дотичність до культури, захист своїх інтересів і загалом на участь в економічному, соціальному, культурному, політичному житті [4, с. 8].

По-друге, для багатьох родин України існують не тільки фінансові, а й інституціональні та соціальні обмеження щодо інтеграції знань. Як пише Дж. Мокір, ймовірність поширення знань залежить від соціальної організації знань, від технологій зберігання і від того, хто контролює доступ до них [15, с. 21]. Зараз в Україні зростає відчуження певних соціальних груп від знань, їх носіїв та каналів поширення, що обумовлено низькими доходами, поглибленням розшарування населення, тінізацією економіки, корупцією, клановістю суспільства. Розглянемо тільки один аспект цієї проблеми — умови розвитку малого і середнього сімейного бізнесу, який є джерелом не тільки доходів родини, а й накопичення знань. Як справедливо вважає А. Чухно, поряд з економічною роллю малого і середнього бізнесу, яка полягає в найповнішому і раціональному використанні наявних ресурсів, збільшення зайнятості та обсягів виробництва, дрібний і середній бізнес виконує важливу соціальну функцію, перетворюючи найманих працівників, які мали обмежені (внаслідок спеціалізації) виробничі функції, на самостійних господарів, які повинні вирішувати управлінські завдання (забезпечення технікою і сировиною, організація виробництва і праці, збут продукції, грошово-фінансові розрахунки). Отже, на відміну від вузьких виробничих операцій найманого

працівника, підприємець здійснює багатоманітні економічні, організаційні, торговельно-фінансові операції, що потребує знань і стимулює до їх збагачення, розширення світогляду, оволодіння мистецтвом ділових відносин тощо. Ця форма бізнесу зумовлює розвиток людини, її економічних і людських якостей. Ось чому дрібний і середній бізнес — важливий засіб зміни становища людини на виробництві та в суспільстві, джерело зростання середнього класу, розвитку громадянського суспільства. За його даними у США 80% сімей займаються бізнесом [16, с. 25]. В Україні з 2010 по 2012 р. кількість малих підприємств зменшилася із 354,3 тис. одиниць (78 одиниць на 10 000 осіб наявного населення) до 344,0 одиниць (76 одиниць на 10 000 осіб наявного населення), фізичних осіб — суб'єктів малого підприємництва відповідно з 1804,8 тис. осіб (394 особи на 10 000 осіб наявного населення) до 1234,8 тис. осіб (271 особа на 10 000 осіб наявного населення) [17]. Дані про розвиток малого бізнесу в Україні наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Показники розвитку малого бізнесу в Україні у 2012 р.

Підприємства	Кількість підприємств		Кількість зайнятих		Обсяг реалізованої продукції		Фінансовий результат до оподаткування, млн грн
	одиниць	% до загальної кількості	тис. осіб	% до загальної кількості зайнятих	млн грн	% до загального обсягу	
Малі підприємства	344048	94,3	2051,3	26,7	672653,4	16,0	-1536, 2
У тому числі: мікропідприємства	286461	78,5	788,2	10,3	212651,2	5,1	-1037, 7

Джерело: складено на основі даних: [18; 19; 20].

Як бачимо, зараз в Україні підприємницька активність населення є низькою та має тенденцію до подальшого зниження. Отже, такий специфічний канал отримання та накопичення сімейного знання, як малий бізнес, не забезпечує виконання родиною знаннеінтеграційних функцій ні фінансово, ні інтелектуально.

Висновки. В умовах економіки знань родина набуває знаннєінтеграційних функцій, здійснення яких залежить від внутрішньосімейних і зовнішніх чинників — демографічних, техніко-технологічних, соціально-економічних, інституціональних, моральних тощо. Проведений аналіз умов реалізації ролі родини як інтегратора знань в Україні, зокрема її фінансових і інституціональних обмежень, дає підстави для ствердження, що, по-перше, їй притаманна знаннєінтеграційна дисфункція, по-друге, значна кількість родин взагалі не виконує функцій інтеграторів знань, що є проявом соціального відторгнення.

Знаннєінтеграційна дисфункція родини має негативні наслідки як для реалізації її економічних і соціальних функцій, так і для ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. Подолання знаннєінтеграційної дисфункції української родини потребує здійснення комплексної довгострокової програми її розвитку як джерела накопичення інтелектуального потенціалу суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Корнівська В. Економічна соціодинаміка в контексті модернізації держави і подолання інституційних дисбалансів : огляд матеріалів міжнар. конф. (м. Київ, 30 жовт. 2013 р.) / В. Корнівська // Економ. теорія. – 2013. – №4. – С. 107–111.
2. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В. П. Антонюк. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 348 с.
3. Бугаев А. А. Семья как фактор воспроизводства человеческого капитала [Електронний ресурс] / А. А. Бугаев. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/economic-theory-and-history-311/7506-family-as-a-factor-in-reproduction-of-human-capital>.
4. Лібанова Е. М. Гуманізм, суспільна інтеграція та соціальний розвиток / Е. М. Лібанова // Демографія та соц. економіка. – 2010. – №2. – С. 3–15.
5. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : монографія / В. М. Лич, І. К. Бондар, І. О. Лютий, О. А. Грішнова та ін. ; за ред. В. М. Лича. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. 1. – 224 с.
6. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : монографія / В. М. Лич, І. К. Бондар, І. О. Лютий, О. А. Грішнова та ін. ; за ред. В. М. Лича. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. 2. – 335 с.
7. Управління розвитком людських ресурсів в Україні : монографія / О. П. Баркар, Т. І. Богданова, А. В. Завірюха та ін. ; за заг. ред. В. Г. Никифорова. – Одеса : ПАЛЬМІРА, 2009. – 200 с.
8. Севрюкова С. Умови формування людського капіталу у домогосподарствах / С. Севрюкова // Вісн. Донец. нац. ун-ту. Серія: Економіка і право. – 2010. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 372–376.
9. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмачук. – Х. : Вид. Дім «Інжек», 2012. – 430 с.

10. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Гэри Стенли Беккер ; пер. с англ. Е. Батраковой, Р. Капелюшников, О. Шибалкина и др. ; сост. научн. ред. послесл. Р. И. Капелюшников, предисл. Н. И. Левина. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
11. Лист Ф. Национальная система политической экономии [Электронный ресурс] / Ф. Лист : пер. с нем. ; под ред. К. В. Трубникова. – СПб. : А. Э. Мартенс, 1891. – 486 с. – (2-е сокр. изд. М. : Европа, 2005. – 382 с.). – Режим доступа: <http://www.lawlibrary.ru/izdanie2022009.html>.
12. Структура сукупних витрат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Звягільський Ю. Л. Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програми економічних реформ / Ю. Л. Звягільський // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 73–96.
15. Мокир Дж. Дары Афины. Исторические истоки «экономики знаний» / Джоэль Мокир. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. – 408 с.
16. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–32.
17. Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Фінансові результати до оподаткування за видами промислової діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 23.05.2014.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

СЕМЬЯ КАК ИНТЕГРАТОР ЗНАНИЙ: ФУНКЦИИ, УСЛОВИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

Рассмотрены функции семьи как институционального интегратора знаний: накопительную, обеспечения интеллектуального эффекта масштаба, коммерциализации знаний, экономии трансакционных издержек использования рыночного механизма привлечения знаний, управления знаниями. Обоснованы внутренние

и внешние условия и факторы их реализации. Доказано, что украинской семье присуща системная дисфункция интеграции знаний, которая является проявлением социального отторжения.

Ключевые слова: семья, интеграция знаний, интеграторы знаний, функции семьи, дисфункция семьи как интегратора знаний, социальное отторжение.

O. S. MARCHENKO

doctor of economic Sciences, Professor, Professor of the chair of economic theory Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**A FAMILY AS AN INTEGRATOR OF KNOWLEDGE:
FUNCTIONS, CONDITIONS, AND RESTRICTIONS
IN UKRAINE**

Problem setting. A family is an institutional integrator of knowledge, which conduces to their economic realization and socialization that constitute a basis of innovative development. Nowadays enhancement of a role of a family in the integration of knowledge is especially topical in Ukraine. Innovations basing on knowledge are the main factor of technological retardation overcoming and providing of social and economic development in Ukraine.

Recent research and publication analysis. The functions of a family as an integrator of knowledge, the conditions, and the factors of their realization has not yet become a subject of complex economic research. The mentioned problems are considered within the context of a role of a family in human development, providing of production by high-qualified workers, and formation of intellectual and human capital (V. Antoniuk, O. Barkar, T. Bohdanova, I. Bondar, A. Buhaev, O. Hrishnova, A. Zaviriuha, V. Lych, Ye. Libanova, I. Liutyi, S. Sevriukova).

Paper objective. The objective of the article is determination and analytical characterizing of a sense and peculiarities of the functions of a family as an institutional integrator of knowledge, the conditions, and the factors restricting their effective realization in Ukraine.

Paper main body. The integration of knowledge is a process of movement of knowledge encompassing stages of its creation, involvement, diffusion, mastering, transformation, exchange, preservation, usage of knowledge, its objectification in products, services, technologies, and innovations.

Members of the movement of knowledge recognized by a society, an activity of which is imprescriptible in achieving a synergetic social and economic effect of their integration, are institutional integrators of knowledge. A family, a role and a place of which in the integration of knowledge are determined by its peculiarities as a social and economic institute is a specific integrator of knowledge.

As an integrator of knowledge, a family performs the accumulative function, the function of providing of an intellectual effect of scale, commercialization of knowledge, re-

trenchment of transactional costs related to usage of a market mechanism of knowledge involvement, and management of knowledge. Whether the mentioned functions are not realized, disfunction of a family as an integrator of knowledge occurs. Consequences of disfunction include withdrawing of family knowledge from productive and innovative processes; resocialization of a family and its members; formation of negative (criminal) intellectual capital of a family.

Efficiency of an activity of a family as an integrator of knowledge depends on the numerous factors, which can be divided on the internal factors including considerably important estimation of utility of knowledge as a resource of family welfare and development and the external factors encompassing demographic, technical and technological, social and economic, political and other factors, which directly or indirectly influence the integration of knowledge of a family.

Conclusion of the research. Under contemporary conditions, which provide knowledge and information to be priority resources of social and economic development, the integration of knowledge becomes one of socially significant functions of a family. Welfare of a family as well as a society depend on efficiency of realization of the integration. Systematic disfunction of a family as an integrator of knowledge is considered in Ukraine. Furthermore, a significant number of families is not able to perform the functions of the knowledge integration. This fact indicates destruction of a social role of a family as an integrator of knowledge and is an exertion of social rejection, that is to say, breach of basic human rights.

The main abstract to the article

Abstract. The functions of a family as institutional integrator of knowledge are considered. Among them are the accumulative function, the function of providing of an intellectual effect of scale, commercialization of knowledge, retrenchment of transactional costs related to usage of a market mechanism of knowledge involvement, and management of knowledge. The internal and external conditions and factors of their realization are substantiated. The author proved that systematic disfunction of the knowledge integration being an indicator of social rejection is inherent to a modern Ukrainian family.

Key words: family, integration of knowledge, integrators of knowledge, functions of family, disfunction of a family as an integrator of knowledge, social rejection.

УДК 330.564.2

К. Г. ГУБІН

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



СИСТЕМНІ ЗАСАДИ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті охарактеризовано системні засади нерівності доходів населення в Україні. Доведено необхідність заради суттєвого зниження нерівності, радикальної трансформації системи формування доходів, зокрема, збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на протипагу політико-економічній еліті, розвитку конкурентного ринкового середовища, інтенсифікації діяльності у сфері інтелектуальної власності, послаблення кореляції рівня доходів та умов людського розвитку.

Ключові слова: регулювання доходів населення, система формування доходів населення, нерівність доходів населення, зарплатня, людський розвиток.

Постановка проблеми. В процесі ринкової трансформації економіки виникла гостра проблема нерівності доходів українців. У короткостроковому періоді нерівність можна дещо знизити за рахунок змін у функціонуванні системи формування доходів, проте для отримання суттєвого і довготривалого ефекту необхідно змінювати саму систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У монографії «Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз» для найбільш широкої і повної характеристики стану сфери доходів населення використано категорію «система формування доходів», яка поєднує систему регулювання доходів та систему їх саморегулювання. Висвітлено шість основних етапів розвитку системи формування доходів: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний [1, с. 295–316]. У статті

«Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів» [2] комплексно охарактеризовано умови людського розвитку, створені на базі шести систем формування доходів, а відповідні умови, створені в Україні, розкрито у статті «Умови людського розвитку за української системи формування доходів» [3].

Зазначені праці доповнили теоретико-методологічну базу аналізу процесів, що відбуваються у сфері доходів населення в Україні, проте не охарактеризували системні засади нерівності доходів, не висвітлили шляхи подолання нерівності.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити системні засади нерівності доходів населення в Україні та з'ясувати головні шляхи їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Система формування доходів має шість основних етапів розвитку, кожен з яких пов'язаний із формуванням відповідної специфічної системи формування доходів: колективної, приватної, управлінської, капіталістичної, соціально-ринкової та соціальної.

Нерівність доходів населення визначається двома головними аспектами:

- 1) особливостями функціонування системи формування доходів;
- 2) структурою системи формування доходів.

При дослідженні проблеми нерівності доходів населення слід уникати наївного функціоналізму. Не можна перебільшувати можливості регулювання нерівності шляхом коригування функціонування системи, адже система формування доходів — комплексне утворення, яке має власну рівновагу і власні механізми відновлення рівноваги.

Особливо актуальне це положення для України, через низьку керованість економіки (значна частина якої знаходиться у тіні), дорожнечу розвиненої системи регулювання економіки (і нестачу бюджетних коштів) і корумпованість чиновницького апарату, що здійснює регулювання (незважаючи на певні позитивні зміни в першій половині 2014 р., ще, мабуть, зарано вести мову про радикальне зниження рівня корупції).

Прикладом змін у функціонуванні системи формування доходів можна вважати запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів. Якщо різко, наприклад до 40–50%, збільшити податки на доходи багатих (що цілком реально в деяких розвинених країнах), з великою вірогідністю ми отримаємо ухиляння від сплати податків і зіштовхнемося зі зниженням податкових надходжень та зростанням нерівності, замість зменшення.

Теоретично існує система заходів, яка спроможна примусити багатіїв сплачувати високі податки в Україні, проте її впровадження потребує радикальних змін законодавства, практики його застосування та діяльності контролюючих органів тощо. Чи можливі усі ці перетворення за умови наявності у потужних фінансово-промислових груп, олігархів, а також чиновників,

широких можливостей із розмивання реформ? Безумовно, ні! Чи можна позбавити їх зазначеного впливу? Потенційно можливо, але в межах зовсім іншої системи суспільних відносин.

Отже, особливості функціонування системи формування доходів піддаються коригуванню лише в обмеженому діапазоні, а для суттєвого зниження нерівності доходів населення в Україні необхідно змінювати структуру системи формування доходів.

Безумовно, нерівність доходів може бути зумовлена випадковими факторами (виграш у лотерею, отримання спадщини), проте в масштабах суспільства в цілому є один головний базовий фактор нерівності — умови людського розвитку. Тому аби більш повно врахувати фактори нерівності, необхідно розглядати не причини нерівності доходів населення, а причини нерівності умов розвитку людського потенціалу.

Серед параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на розподіл умов людського розвитку та нерівність доходів, слід відзначити:

- 1) ресурси людського розвитку (рівень доходів, характер участі людей у виробництві, кількість формально вільного часу у різних категорій населення);
- 2) доступні напрями використання ресурсів розвитку людського потенціалу (ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури, рівень прав та свобод різних членів суспільства);
- 3) спрямованість людського розвитку;
- 4) інфраструктурні умови розвитку людського потенціалу (інституційна структура, рівень загроз людському розвитку).

Доходи утворюють базу людського розвитку. За незмінності інших умов збільшення доходів інтенсифікує людський розвиток. Характер роботи відіграє велику роль у розвитку індивіда (передусім його людського капіталу). Деякі види діяльності стимулюють постійне самовдосконалення людини, інші, навпаки, стримують її професійне зростання. Умови праці на різних робочих місцях неоднаково впливають на здоров'я та самопочуття людини. Формально вільний (від роботи, сну та задоволення інших фізіологічних потреб) час надає додаткову (окрім роботи) можливість розвитку. Формально вільний час дозволяє компенсувати однобічність розвитку, пов'язаного із роботою, аби забезпечити гармонійний та різнобічний розвиток особистості. Це також час для відпочинку та підтримки здоров'я організму.

Ресурси людського розвитку визначають його потенційно можливий максимальний рівень. Ефективність реалізації цих ресурсів залежить від інших трьох груп факторів.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури визначає можливість застосування ресурсів людського розвитку, бо, по-перше, розвиток

особистості здійснюється через засвоєння надбань культури. І від рівня останньої залежать результати розвитку. По-друге, фізичний стан людини значною мірою визначається культурою підтримки здоров'я та якістю медицини. Рівень прав та свобод (економічних, соціальних, політичних тощо) визначає перелік альтернативних варіантів людського розвитку, які доступні тому чи іншому індивіду.

Вибір конкретного варіанта людського розвитку пов'язаний із спрямованістю зусиль індивідів. Доходи, робочий та вільний час людини можуть сприяти службовому просуванню, інтенсивному саморозвитку і самореалізації чи покращенню фізичного стану або іншим цілям, у тому числі деструктивним для людського потенціалу.

Інфраструктурні умови розвитку людського потенціалу визначають коефіцієнт корисної дії перелічених вище трьох груп факторів. Роль інституційної структури зумовлена зокрема тим, що людський розвиток — дуже складний процес. Його результати залежать не лише від індивідуальних зусиль, але й від ефективності співробітництва індивідів. Загрози людському розвитку обмежують його темпи не лише у разі втілення у реальні негаразди, але й самим фактом існування, бо відволікають від розвитку, примушуючи приділяти увагу захисту від можливих негативних подій.

Слід наголосити, що із зазначених параметрів лише один (ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури) виступає не диференційованим стосовно окремих особистостей. Усі інші фактори людського розвитку присутні у різних людей в різній мірі.

Надмірна диференціація умов людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози людському розвитку, зокрема загрозу непродуктивних витрат на захоплення та утримання кращих умов людського розвитку, загрозу деформації моралі, загрозу економічних і соціальних втрат від конфліктів у суспільстві тощо [4, с. 432].

Помірна диференціація ресурсів людського розвитку є прийнятною, оскільки стимулює особистість до більш активної діяльності та сприяє людському розвитку. Водночас диференціація за іншими параметрами (права та свободи, вплив інституційної структури, загрози людському розвитку) є небажаною.

Охарактеризувавши чотири групи параметрів системи формування доходів, що суттєво впливають на людський розвиток, слід перейти до аналізу стану цих параметрів у цікавих для цього дослідження управлінській, капіталістичній та соціально-ринковій системах формування доходів.

Порівняно з попередніми системами, в управлінській системі формування доходів дещо збільшується рівень ресурсів людського розвитку, несуттєво

покращується і стан інших факторів людського розвитку. Але не це зумовлює перехід умов людського розвитку на якісно новий рівень.

Саме в управлінській системі формування доходів людський розвиток набуває ознак бінарності. Основна частина суспільства, як і в попередніх системах, переймається задоволенням переважно базових потреб та не має суттєвих можливостей для людського розвитку. На противагу їм, представники еліти користуються достатньо значними надбаннями економічного та культурного прогресу (зокрема, освітою, медичним обслуговуванням), мають багато вільного часу та достатньо широку свободу діяльності. Просування соціальними сходами є привілеєм переважно членів еліти, яка стає досить замкненою. Розвиток особистості та творча самореалізація визнаються цінністю серед певної частини суспільства (дуже невеликої).

Хоча, як уже зазначалося, надмірна диференціація умов людського розвитку стримує його темпи та породжує загрози людському розвитку, бінарність умов людського розвитку відіграла і позитивну роль в історії. Як зазначив Б. де Жувенель, надбання цивілізації дісталися нам дорогою ціною: існування еліт, від яких походить наша культура, завжди підтримувалося експлуатацією мас [5, с. 94].

Капіталістична система формування доходів суттєво покращує ресурсне забезпечення людського розвитку. Матеріальна та нематеріальна культура сягає досить високого ступеня розвитку. Збільшуються права та свободи різних класів суспільства, включаючи нижчі. Розвиток особистості, творча самореалізація є важливою цінністю для значної (але не основної) частини суспільства.

Просування соціальними сходами формально доступне кожному, проте початкові умови в різних людей значно відрізняються. Хоча еліта стає менш замкненою, приєднатися до її лав ззовні нелегко.

У порівнянні з попередніми системами, за матеріальними умовами людського розвитку розрив між найбагатшими та найбіднішими членами суспільства збільшується; за нематеріальними, навпаки, зменшується. Загрози людському розвитку також помітно знижуються.

Найважливішою відмінністю капіталістичної системи формування доходів від управлінської є багатоступенева градація умов людського розвитку замість бінарності. Кількість соціальних груп із різними можливостями людського розвитку збільшується, через що відмінності між сусідніми групами менш суттєві. Значно ширші верстви населення отримують доступ до прийнятних умов людського розвитку.

За соціально-ринкової системи формування доходів, обсяг та розподіл ресурсів людського розвитку стають достатніми для забезпечення інтенсивного людського розвитку не лише політико-економічної еліти, але й основної

частини населення. Суттєво збільшуються доходи середніх та нижчих станів, вільний час у великих обсягах стає надбанням широких верств населення.

Матеріальна та нематеріальна культура сягає високого ступеня розвитку. Всі члени суспільства отримують широкі (хоча і не абсолютно рівні) права та свободи. Саморозвиток та творча самореалізація для більшості людей стають факторами, що мають значний (хоча і не вирішальний) вплив на економічні рішення.

Просування соціальними сходами потенційно загальнодоступне, проте вимагає особистих здібностей; присутня і певна нерівність стартових можливостей людей. Лави еліти відкриті для вступу ззовні.

Загрози людському розвитку, порівняно з капіталістичною системою, знижуються. Інституційна структура сприяє ефективній реалізації інших факторів людського розвитку.

Зрозуміло, соціально-ринкова система формування доходів позбавляється не всіх недоліків попередніх систем. Зокрема, на думку С. В. Тютюнникової, В. Л. Іноземцева, збереження бідності в постіндустріальному суспільстві є закономірним. Адже в цьому суспільстві зростає значення освітнього рівня людини, його інтелектуального розвитку, які найбільшою мірою відсутні в середовищі бідних [6, с. 192; 7, с. 24]. Відбувається певне «замикання» нижчого класу, самовідтворення бідності.

Іншим суттєвим недоліком слід вважати утилітарну обмеженість людського розвитку, який спрямовується переважно на професійне зростання, а не на гармонійний розвиток особистості.

Найбільш суттєва нерівність присутня у розподілі ресурсів людського розвитку. За іншими трьома параметрами в соціально-ринковій системі формування доходів розподіл більш рівномірний. Це частково компенсує диференціацію доходів, умов праці та вільного часу і зближує умови людського розвитку багатих та бідних членів суспільства.

За розрахунками ООН, у 2012 р. Україна із показником 0,74 посіла 78 місце у світі за індексом людського розвитку. За рівнем ВНД на душу населення наша країна знаходиться на 22 позиції нижче, а індекс людського розвитку, не пов'язаний із доходом, становить 0,813 [8, с. 145]. Тобто у структурі індексу людського розвитку ООН доходи є «слабкою ланкою» для України. Такі низькі показники є передусім наслідком катастрофічного спаду економіки, яким супроводжувалася ринкова трансформація нашої соціально-економічної системи. Відновлення обсягів виробництва розпочалося у 2000 р. і переривалося у 2009 р. Зростання зарплати корелювало із збільшенням ВВП. Зменшення реальної заробітної плати відбувалося лише до 2000 р. та у 2009 р. (сукупне зростання зарплати див. у таблиці).

**Сукупне зростання реальної заробітної плати з 2000 до 2011 р.
(індекс: 2000 = 100)**

Країни	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Світ	100,0	112,8	116,1	117,3	118,8	121,3	122,7
Розвинені країни та ЄС	100,0	103,3	104,5	104,1	104,9	105,5	105,0
Центральна та Південно-Східна Європа	100,0	204,4	233,9	253,4	244,4	257,9	271,3
Україна	100,0	286,2	322,0	342,3	310,8	342,5	372,3

Складено на базі: [9, с. 10; 10].

Із даних таблиці випливає, що темпи зростання реальної заробітної плати в Україні були високими на фоні як світових, так і регіональних показників. Проте, оскільки взята за базу заробітна плата 2000 р. була вкрай низькою, то, незважаючи на високі темпи зростання, середня зарплата залишається низькою на фоні регіональних та середньосвітових показників.

Розподіл сукупних ресурсів домогосподарств України характеризується їх зміщенням у бік найбагатших. Якщо частка сукупних ресурсів між першим та восьмим децилями зростає поступово (приблизно на 1 в. п. із кожним децилем), то розрив між двома останніми децилями складає 8 в. п. [11, с. 57].

Таким чином, низький середній рівень доходів утворює загрозливу комбінацію з надмірною диференціацією статків, що суттєво обмежує темпи людського розвитку.

Часто застосовується подовжений чи ненормований робочий день, не виконуються стандарти ергономіки робочих місць, використовуються старі та «брудні» технології виробництва. Соціальні пакети відсутні або малі. Можливості зміни робочого місця обмежені. Працівники мають багато об'єктивних підстав для незадоволення роботою та водночас нерідко позбавлені кращих альтернатив, що призводить до накопичення невдоволення і не стимулює ефективну працю та професійне зростання.

Обсяг формально вільного часу у різних категорій населення скоротився порівняно з радянським минулим та економічно розвиненими країнами. Низький життєвий рівень примушує збільшувати трудові зусилля. Водночас скорочується час, що українці витрачають на навчання та підтримку здоров'я.

Загалом розподіл ресурсів людського розвитку в Україні набуває бінарного характеру, подібно до управлінської системи формування доходів. Основній частині населення, що не має суттєвих ресурсів для забезпечення люд-

ського розвитку, протистоїть вузький прошарок багатих та надбагатих людей, які можуть собі дозволити доступ до всіх сучасних можливостей людського розвитку, включаючи освіту чи стажування за кордоном, а також послуги найкращих медичних установ світу.

Ступінь розвитку матеріальної та нематеріальної культури (в широкому розумінні) достатній для забезпечення інтенсивного людського розвитку. Це заслуга не лише України, але й глобалізації, яка перетворює культурні досягнення інших країн на загальносвітове надбання.

Розподіл економічних, соціальних, політичних прав та свобод, необхідних для людського розвитку, в Україні дуже нерівномірний. Незважаючи на формальну рівність усіх перед законом, правоохоронна та судова системи іноді віддзеркалюють інтереси тих, хто більше платить або має неформальні важелі впливу; корумпованість деяких чиновників повертає їх владні повноваження на користь заможних членів суспільства. Нормативно-правова база формується найбагатшими людьми і віддзеркалює передусім їх інтереси. Головною проблемою звичайних українців є не відсутність наданих формально прав та свобод, а нездатність повноцінно їх реалізувати без важелів економічного чи владного впливу.

Розбудована в Україні система формування доходів нерідко стимулює не тих, хто створює вартість, а тих, хто краще перерозподіляє доходи на свій зиск, тих, хто вміє використовувати механізми необґрунтованого збагачення. Ці механізми недостатньо обмежені на законодавчому рівні. На рівні моралі та етики нерідко також не має перешкод для нечесного, незаслуженого заробітку. Відбувається глибока деформація суспільної моралі. Притаманна соціально-ринковій системі формування доходів установка «хочеш добре заробляти — працюй багато і сумлінно» недостатньо поширена.

У нашій країні впровадження інновацій у процесі конкурентної боротьби нерідко не є головним джерелом підприємницького прибутку. Замість зниження собівартості продукції чи підвищення її якості, замість інтенсифікації маркетингових зусиль в Україні іноді значно вигідніше налагоджувати неформальні зв'язки із владою, аби взяти участь у перерозподілі державної власності, отримати від держави преференції, створити неконкурентні бар'єри для інших підприємців. Достатньо поширеним джерелом прибутку в Україні є використання монопольної влади за умов безсилля або бездіяльності владних структур.

У соціально-ринковій системі формування доходів, впроваджуючи на свій страх і ризик інновації у гонитві за надприбутком, підприємець водночас реалізує суспільний інтерес, що полягає у підвищенні ефективності виробництва. В Україні ситуація нерідко протилежна: підприємці створюють елітні економіки, тобто сфери господарювання для обмеженого кола осіб з високими вхідними бар'єрами, що забезпечують отримання надприбутків. Головне

призначення елітних економік — формування та збереження неринкових джерел надприбутків. За таких умов великий і, частково, середній та малий бізнес не зацікавлений в інноваційній діяльності та не сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

Для деяких чиновників владні повноваження перетворилися на джерела незаконного збагачення, через що розвинувся тіньовий ринок посад. Іноді не сумлінне виконання обов'язків, а здатність оплатити перевід на нову посаду стає критерієм службового просування.

З урахуванням сказаного зрозуміло, що спрямованість зусиль значної частини українців погано відбивається на темпах людського розвитку. Інституційна структура, порівняно із соціально-ринковою системою формування доходів, недостатньо сприяє людському розвитку, проте не є суттєвою перешкодою для нього. Через перелічені проблеми нашій країні притаманний високий рівень загроз розвитку людського потенціалу.

Із проведеного аналізу випливає, що нерівність умов людського розвитку, й, відповідно, висока диференціація доходів, в Україні зумовлені передусім комплексом глибинних проблем, а не окремими помилками державного регулювання доходів, чи злою волею багатіїв. Тому неможливо вирішити проблему надмірної нерівності лише за рахунок удосконалення механізмів регулювання доходів. Для вирішення комплексних проблем потрібен комплексний підхід.

Порівняльний аналіз умов людського розвитку за різних систем формування доходів свідчить про те, що для подолання системних засад нерівності доходів населення в Україні необхідно розбудовувати соціально-ринкову систему формування доходів. Проблема в тому, що об'єктивно в інтересах політико-економічної еліти (принаймні, до початку — середини 2014 р., який дає надію на зміни) — створення гібрида капіталістичної та управлінської систем, який дозволив би зробити еліту «закритим клубом», закріпивши за представниками вищих класів та їх нащадками привілейоване становище через створення перешкод для соціального, політичного та економічного просування інших членів суспільства. Останній сценарій призведе до консервації високого рівня диференціації доходів населення.

Відповідно до базових рис соціально-ринкової системи формування доходів головні завдання реформування вітчизняної системи формування доходів можна сформулювати таким чином:

- 1) конкурентний ринок має стати основним механізмом координації господарської діяльності; неринкові фактори прийняття економічних рішень мають бути нівельовані;

- 2) потрібно розбудувати розвинену систему регулювання економіки, яка має органічно поєднувати державне, корпоративне та громадське регулювання;

- 3) необхідно досягти високої ефективності господарської системи;

4) слід забезпечити приблизний баланс соціально-економічних сил у суспільстві;

5) громадянське суспільство має розвинути ефективні важелі впливу на бізнес та здатність нав'язувати йому принципи нееквівалентної справедливості.

У країнах Заходу подібні риси соціально-ринкової системи формування доходів розвивалися у комплексі та поступово. В Україні реалізація цих завдань вимагатиме багатьох заходів, серед яких у першу чергу слід відмітити збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на протигагу політичній та економічній еліті (які мають бути максимально відокремлені одна від одної).

Саме вирівнювання соціально-економічних сил може стати рушійною силою реформи української системи формування доходів, оскільки воно здатне дати поштовх розвитку соціального партнерства, відокремленню держави від бізнесу, посиленню соціальної спрямованості виробництва (зокрема, збільшенню частки оплати праці у ВВП), зниженню ступеня експлуатації праці та землі тощо.

На наш погляд, це вирівнювання слід починати з розвитку вільного асоціювання. На даний момент можна виділити два основних шляхи формування традицій вільного асоціювання в Україні: кризовий та покроковий. Перший шлях пов'язаний з виникненням якоїсь кризової ситуації, яка примушує людей об'єднуватися та підійматися на боротьбу. Покроковий напрям розвитку вільного асоціювання пов'язаний із поступовим привчанням людей до об'єднання. Спочатку українці кооперуються для вирішення найпростіших питань, а потім, набувши досвіду успішного співробітництва, можуть ставити перед собою більш складні завдання.

Поширення традицій вільного асоціювання тісно пов'язане із розвитком в Україні громадянського суспільства: ці процеси підсилюють один одного.

Іншим актуальним завданням є розвиток конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби. Для цього в Україні необхідно передусім:

- 1) забезпечити відокремлення бізнесу від політичної влади;
- 2) рішуче боротися з корупцією на всіх рівнях;
- 3) надати юридичним та фізичним особам повний спектр економічних прав та обов'язків з ефективними механізмами їх реалізації за зразком розвинених країн;
- 4) забезпечити всім суб'єктам господарювання рівні умови економічної діяльності;
- 5) протидіяти монополізму та недобросовісній конкуренції;
- 6) розвивати ринки та ринкові інститути;
- 7) удосконалювати інфраструктуру ринку;
- 8) поширювати правову свідомість;
- 9) розвивати у громадян ринкове мислення.

Зважаючи на сучасні тенденції розвитку економіки, в нашій країні необхідно інтенсифікувати діяльність у сфері інтелектуальної власності, заради чого слід:

- 1) забезпечити свободу формування та використання інтелектуальної власності;
- 2) сприяти інституціоналізації ринків об'єктів прав інтелектуальної власності за зразком розвинених країн (з урахуванням вітчизняної специфіки);
- 3) створити ефективну систему захисту прав інтелектуальної власності;
- 4) сприяти розвитку інфраструктури інноваційного бізнесу (установи, що фінансують та страхують інноваційний бізнес; венчурні фірми; патентно-інформаційні організації; оцінювачі інтелектуальної власності; консультанти тощо);
- 5) розбудовувати національну інноваційну систему (потребує розвитку креативного блоку, блоку трансферу технологій, блоку фінансування, блоку виробництва та блоку підготовки кадрів);
- 6) сприяти комерціалізації інтелектуальної власності;
- 7) збільшити державне фінансування довгострокових інноваційних проектів;
- 8) забезпечити економічне стимулювання державою формування та ефективного використання інтелектуальної власності;
- 9) сприяти формуванню відповідних знань та навичок у творців інтелектуальної власності, а також у посередників і фахівців цієї галузі (розвиток освіти у галузі інтелектуальної власності має стратегічне значення для нашої країни).

Також вкрай важливо послабити кореляцію умов людського розвитку із рівнем доходів, соціальним статусом і соціальними зв'язками, аби можливості розвитку розподілялися більш рівномірно, ніж заможність і зв'язки. Це дозволить протистояти «замиканню» нижчого класу.

Висновки. Система формування доходів — комплексне утворення, яке має власну рівновагу і власні механізми відновлення рівноваги, тому не варто перебільшувати можливості регулювання нерівності доходів населення шляхом коригування лише функціонування системи. Суттєве зменшення нерівності можливе лише на основі реформування структури системи або її заміни.

Розподіл умов людського розвитку в Україні набуває ознак бінарності: основній частині суспільства, що не має сприятливих можливостей, протистоїть вузький прошарок багатих та надбагатих людей, що наділені доступом до усіх сучасних можливостей розвитку людського потенціалу. В результаті масштаби нерівності доходів такі, що будь-які спроби поверхневого впливу на функціонування системи не здатні вирішити цю проблему. Для радикального зниження ступеня диференціації доходів населення необхідно змінювати систему формування доходів на соціально-ринкову.

Розбудова соціально-ринкової системи формування доходів потребуватиме десятиріч і багатьох перетворень. Серед найактуальніших сьогодні завдань слід

відмітити: збільшення соціально-економічної сили основної частини населення на противагу політико-економічній еліті; розвиток конкурентного середовища, позбавленого неринкових методів боротьби; інтенсифікацію діяльності у сфері інтелектуальної власності; послаблення кореляції умов людського розвитку із рівнем доходів, соціальним статусом і соціальними зв'язками.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо визначення системи подальших заходів, необхідних для завершення розбудови соціально-ринкової системи формування доходів в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
2. Губін К. Г. Еволюція умов людського розвитку за різних систем формування доходів / К. Г. Губін // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. – 2011. – № 3 (6). – С. 42–51.
3. Губін К. Г. Умови людського розвитку за української системи формування доходів / К. Г. Губін // Вісн. Донец. нац. ун-ту економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 4 (52). – С. 10–17.
4. Губин К. Г. Экономическая эксплуатация как одна из угроз экономической безопасности Украины / К. Г. Губин // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – Вип. 244, Т. 2. – С. 424–435.
5. Жувенель Б. Этика перераспределения / Б. Жувенель. – М. : Баком, 1995. – 148 с.
6. Тютюнникова С. В. Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации экономики инверсионного типа : дис. ... д-ра экон. наук : 08.01.01 / С. В. Тютюнникова. – Харьков, 1999. – 460 с.
7. Иноземцев В. Л. Классовый аспект бедности в постиндустриальных обществах / В. Л. Иноземцев // Соц. исслед. – 2000. – № 8. – С. 18–27.
8. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Весь Мир, 2013. – 203 с.
9. Доклад «Заработная плата в мире в 2012–2013 гг.» : Заработная плата и справедливый рост [Электронный ресурс] / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – М. : МОТ, 2013. – xvi, 118 с. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_213968.pdf.
10. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (1995–2012) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2014.

К. Г. ГУБИН

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

СИСТЕМНЫЕ ОСНОВАНИЯ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье охарактеризованы системные основания неравенства доходов населения в Украине. Доказана необходимость ради существенного снижения неравенства, радикальной трансформации системы формирования доходов, в частности, увеличения социально-экономической силы основной части населения в противовес политико-экономической элите, развития конкурентной рыночной среды, интенсификации деятельности в сфере интеллектуальной собственности, ослабления корреляции уровня доходов и условий человеческого развития.

Ключевые слова: регулирование доходов населения, система формирования доходов населения, неравенство доходов населения, зарплата, человеческое развитие.

K. G. HUBIN

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

SYSTEM BASICS OF PROFIT DISPARITY OF POPULATION IN UKRAINE AND THE WAYS OF THEIR OVERCOMING

Problem setting. In the process of market transformation of the economy a severe problem of disparity of profit of Ukrainians has appeared. During a short-term period disparity may be reduced to a certain extent due to changes of functioning of the profit formation system. Notwithstanding, to gain significant and long-term effect the system should be changed.

Recent research and publication analysis. In the monograph “Security of human development: economic and theoretic analysis” the concept “profit formation system” was used to characterize the position of the area of population profit. This concept connects the system of profit regulation and the system of its self-regulation. In the article “Evolution of conditions of human development in terms of different systems of profit formation” terms of human development on the basis of six systems of profit formation, i.e. collective, private, managerial, capitalistic, social and market, and social systems, are characterized. Appropriate terms in Ukraine are presented in the article “Terms of human development in Ukrainian system of profit formation”.

Although the mentioned works complement the theoretic and methodological basis of analysis of processes in the area of population profit, they did not characterize the system basics of disparity and the ways of their overcoming.

Paper objective. The purpose of the article is to present the system basics of disparity of population profits in Ukraine and to determine the main ways of their overcoming.

Paper main body. Division of conditions of human development in Ukraine obtain features of binarity: the majority of a society, which has not conducive opportunities, counters insignificant share of rich and over-rich people imparted by access to all modern opportunities of human potential development. As a result, profit disparity causes inability of any attempt of influence on functioning of the system to solve this problem. Instead of this, there is a need to change the whole system.

The comparative analysis of the conditions of human development in terms of different systems of profit formation points out that there is a need to build the social and market system of profit formation in order to overcome the system basics of population profit disparity in Ukraine. However, the objective interest of the political and economic elite, in particular till the beginning or the middle of 2014, which gives hope for changes, is creation of a hybrid of a capitalistic and a managerial systems enabling to turn the elite into the “close club”, having assigned a privileged position to the members of the highest classes and their descendants.

Conclusion of the research. Building of the social and market system of profit formation will last decades and require many changes. The most topical tasks include: increase of the social and economic capacity of the main part of the population in contrast to the political and economic elite; development of the competitive environment bereaved of non-market methods of competition; intensification of the activity in the branch of intellectual ownership; mitigation of correlation between conditions of human development and a level of profit, social status, and social relationships.

A perspective direction of further researches is determination of measures needed to finish the building of the social and the market system of profit formation.

The main abstract to the article

Abstract. The system basics of population profit disparity in Ukraine are characterized. The author proved necessity of intensification of an activity in the intellectual ownership branch, mitigation of correlation between a level of profit and conditions of human development.

Key words: population profit regulation, population profit regulation system, population profit disparity, salary, human development.

УДК 330.1:347.77/78

О. М. ЛЕВКОВЕЦЬ

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



**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ
ЯК РЕСУРС РОЗВИТКУ:
ДИЛЕМА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ**

Проаналізовано сучасні тенденції та закономірності розвитку трансферу технологій (ТТ). Визначено інструменти, що уможливають застосування інтелектуальної власності (ІВ) як засобу економічної агресії. Систематизовано аргументацію «за» і «проти» правового захисту ІВ. Показано суперечливий вплив системи охорони і захисту прав ІВ на процеси поширення знань і технологій.

Ключові слова: трансфер технологій, інтелектуальна власність, захист прав, суперечності, поширення знань, розвиток.

Постановка проблеми. Останніми роками у світовій науці та практиці посилюється дискусія навколо ролі інтелектуальної власності (ІВ) у сучасній глобалізованій економіці, умов перетворення її на ресурс розвитку, проблем використання ІВ як інструменту експлуатації менш розвинутого економічного простору, пошуку шляхів усунення неефективності існуючої системи охорони і захисту прав ІВ. Трансфер технологій (ТТ) є сполучною ланкою між науковим і технологічним знанням, дослідженнями та розробками і комерціалізацією їх результатів. З ефективністю ТТ значною мірою пов'язують і ефективність використання ІВ як ресурсу розвитку. За часів глобалізації означені процеси набувають особливої специфіки, що потребує ретельного дослідження для розробки системи заходів з активації такого ресурсу, як ІВ.

Для України, що прагне пройти інвестиційну стадію розвитку (запозичення технологій, абсорбція відомих технологічних знань), проблема є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Помітними щодо цієї проблематики є роботи С. Кінселли (суперечності концепції захисту прав ІВ) [1], О. Бузгаліна та О. Калганова (негативний вплив приватної інтелектуальної власності на соціально-економічний розвиток) [2], українських учених В. Базилевича та В. Ільїна, Л. Федулової, Г. Андрощука, О. Манжури (суперечності ІВ, умови використання як ресурсу розвитку, сучасна специфіка трансферу технологій). Невирішеним залишається завдання систематизації сучасних тенденцій розвитку ТТ, неоднозначним є бачення ролі захисту прав ІВ для ефективного ТТ.

Формулювання цілей. Метою статті є: на основі аналізу сучасних тенденцій та закономірностей розвитку ТТ продемонструвати суперечливий вплив системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності на використання останньої як ресурсу розвитку.

Виклад основного матеріалу. *Трансфером технологій* називають передання систематизованого знання про виробництво продукції, застосування процесу, надання послуги. *ТТ у широкому розумінні* означає взаємодію між партнерами, за якої хоча б один із них передає свою технологію через ноу-хау, патенти, технічне сприяння іншому, хто бажає впровадити і використати технологію для конкретної мети. Основним правилом ТТ є отримання користі на взаємовигідній основі всіма учасниками. *У вузькому розумінні ТТ* — це процес передання технологій зі сфери розроблення до сфери практичного використання (від розробника — замовнику (виробнику)).

Технології можуть бути як уречевленими (машини, устаткування, матеріали, технологічні лінії, підприємства «під ключ»), так і не уречевленими (науково-технічна інформація, знання, досвід, що набувають форми об'єктів інтелектуальної власності), мати «людське» втілення. Отже, *носіями* технологій є: персоналії (кадри), документи, машини, обладнання, продукція, що уможлиблює поширення технологій через безліч каналів (табл. 1). Будь-яка нова технологія може бути захищена одним або кількома правовими інструментами: патентом, ліцензією, ноу-хау, копірайтом, торговельною маркою. Кожен із каналів ТТ має свої переваги та недоліки, що залежать від цілей учасників, ступеня новизни технології, галузі, рівня розвитку країни-реципієнта, специфіки державної політики країн — учасниць ТТ та ін.

Форми трансферу технологій

Некомерційні (неринкові канали)	Комерційні (ринкові канали)
Проведення наукових семінарів, конференцій, виставок і т. ін., створення довідково-інформаційної літератури, комп'ютерних банків даних про науково-технічні досягнення, міграцію учених та спеціалістів, передавання технологій у рамках міжнародної допомоги, реінжиніринг (розбирання виробу на елементи з метою вивчення і копіювання), використання відкритих даних патентних заявок, іншої науково-технічної інформації; промислове шпигунство, переманювання персоналу (хоча порушується умова ТТ — взаємовигідність)	Продаж технологій у матеріалізованому вигляді (торгівля товарами); іноземні інвестиції у формі технологій, створення спільних підприємств, злиття та поглинання; патентні угоди, ліцензійні угоди (як патентні, так і безпатентні — наприклад, на передання ноу-хау); науково-виробнича кооперація, спільні науково-дослідницькі проекти, інжиніринг, франчайзинг, консалтинг, контракти під ключ, контракти на управління

Прав на технологію як на окремий об'єкт не існує, *першим кроком при трансфері технології* є її розкомплектування, ідентифікація того, у яких об'єктах вона втілена, визначення переліку об'єктів, права на які передаються. За В. Кумаром, технологія включає два компоненти: 1) *фізичний* (вироблена продукція, обладнання, інструменти, креслення, виробничі процеси; 2) *інформаційний* (ноу-хау у сфері менеджменту, маркетингу, контролю якості продукції, забезпечення її післяпродажного обслуговування, підготовлена робоча сила і техперсонал) [3]. Ефективний трансфер технології передбачає отримання кінцевим користувачем не лише явно вираженого знання про загальні принципи її дії, а й цілого комплексу супутньої інформації — так званого «неявного знання». *Неявне знання* — це набір особистісних, не кодифікованих знань, що є складовою мистецтва експериментування і теоретичних навичок учених, технологів, і передається виключно у неформальні способи в безпосередніх людських контактах. Отже, і під *ТТ* можна розуміти процес передавання (переміщення) з одного місця в інше як фізичного, так і інформаційного компонента [3]. Важливо підкреслити, що передавання не усіх, а лише частини елементів технології є способом збереження монопольного становища на певному ринку, ускладнення для конкурентів процесів копіювання чи вдосконалення (так, німецькі машинобудівні компанії намагаються залишати у своїй країні ключовий елемент технології — наприклад, програмне забезпечення, якщо верстати виробляють у Китаї). Показово, що у Німеччині основним каналом ТТ до

країни називають обмін ученими за підтримки німецьких наукових фондів. Зокрема, йдеться про стипендію імені Феодора Лінена для молодих німецьких учених, що працювали за кордоном не менше ніж півроку і повернулись у країну (надається на 6–12 місяців) [3].

Передові технології концентруються у вузької групи високорозвинених країн (США, Японія, кілька провідних західноєвропейських країн), причому їх трансфер з боку цих держав обмежується, блокується передання неявного знання. Сучасні корпорації дотримуються стратегії, що передбачає реалізацію таких етапів комерціалізації технології (перехід відбувається у міру її старіння): 1) продаж готової продукції; 2) здійснення прямих іноземних інвестицій; 3) продаж ліцензій. Країни-лідери поступово передають технології менш розвиненим державам. Так, хоча частка США у загальному обсязі світового експорту високотехнологічної продукції скоротилась із 21 до 14% у період з 1995 по 2008 рр., утім зросла їх частка у світовому експорті інтелектуальних послуг (у 2007 р. — 185 млрд дол.) — тобто торгівлі неявним знанням. Китай же, незважаючи на те, що збільшив частку у світовому експорті високотехнологічної продукції до 20%, на власних підприємствах створює лише близько 15% доданої вартості такої продукції, займаючись передусім збіркою ІКТ-продуктів та компонентів [3].

Закономірності сучасного технологічного розвитку проявляються і у такому [4, с. 296; 5]: технологія з'являється у взаємозв'язку з іншими, що доповнюють одна одну; кожна базова технологія є ядром багатьох прикладних; відбуваються уніфікація стандартів виробництва продукції у світі, поширення так званих метатехнологій — частини інформаційних технологій нового покоління, що означають принципову неможливість для приймаючої сторони конкурувати з розробником. Прикладами метатехнологій є мережний комп'ютер (можливість доступу до інформації без відома користувача), сучасні технології зв'язку та ін. В імпортованому обладнанні можуть знаходитись приховані програмні модулі, а умовою надання ліцензії буде підключення обладнання до Інтернету (уможливує передання інформації, яка продукція виробляється, де знаходиться обладнання). Продаж ліцензії часто супроводжується умовами, за якими покупець зобов'язується повідомляти про всі корисні зміни й удосконалення, внесені до придбанної технології [6, с. 56]. Обладнання зазвичай використовується не окремо, а у складі технологічного ланцюжка, що включає продукцію різних виробників, а між споживачем і виробником знаходиться ключовий учасник ринку — *системний інтегратор*, який підбирає необхідне обладнання, формує технологічний ланцюжок, забезпечує запуск і подальше обслуговування. Внутрішньофірмове міжнародне кооперування переорієнтовує технологічний обмін на розвиток науково-технічних зв'язків ТНК та їх підрозділів, ТНК контролюють більш як 80% світо-

вого ринку технологій. Останнім часом поширюється тенденція до створення ТНК стратегічних альянсів, наприклад, шляхом утворення так званих *патентних пулів*, що посилює *монополізацію* світового ринку технологій. Так, з осені 2013 р. компанія Samsung уклала мінімум чотири угоди про партнерство у патентній сфері (*крос-ліцензійні* угоди, що передбачають взаємний обмін ліцензіями для доступу до патентних портфелів корпорацій) з метою мінімізації ризиків виникнення патентних спорів та економії коштів на НДДКР: з корпораціями LG, Nokia, Google, Ericsson [7, с. 54–55]. Причому угоди охоплюють як існуючі патенти, так і ті, що будуть зареєстровані протягом найближчих 10 років.

Патентно-ліцензійний обмін здійснюється передусім між розвиненими країнами (так, Німеччина більше 60% патентів і винаходів продає в США і країни ЄС, купує — передусім у США; країни ЄС є покупцями 64% обсягу інтелектуальних послуг США). Річ у тім, що перешкодою для ефективного міжнародного ТТ може стати неготовність країни-реципієнта до запровадження технології (рівень технологічного, соціального розвитку, відмінності у кваліфікації працівників, у підходах до комерціалізації технологій, нерозвиненість інфраструктури, депресивний попит), причому дедалі більшого значення надається правовому захисту ІВ. Одним із головних стимулів для компаній щодо участі у ТТ є прагнення отримати інтелектуальну ренту. *Інтелектуальною рентою (ІР)* називають надприбуток від використання відтворюваних і не пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів інтелектуальних чинників виробництва (інтелектуального капіталу), що утворюється у зв'язку з тимчасовою монополією на інтелектуальний продукт. ІР становить форму економічної реалізації власності на інтелектуальні ресурси та інноваційні продукти, форму оплати користувачем (покупцем) доступу до обмеженого на даний момент інтелектуального ресурсу [8] і утворюється за рахунок: надбавки до середньої ціни реалізації інноваційної продукції; продажу патентів і ліцензій; гудвілу. Контроль над ІР перетворюється на глобальний виграш у новому технологічному укладі.

Утім зазначені вище тенденції та закономірності технологічного розвитку уможливили реалізацію низки негативних наслідків правового захисту ІВ. У теоріях міжнародного ТТ поширеною є теза щодо неможливості ефективного трансферу без наявності у приймаючої країни потужної системи захисту прав інтелектуальної власності. З одного боку, посилення системи охорони і захисту прав ІВ, утримання від неринкових методів залучення технологій мають стимулювати їх передання більш розвиненим країнам державам-реципієнтам, стимулювати економічний розвиток і НТП. З другого — у результаті для приймаючих країн ТТ ускладнюється: вони отримують застарілі технології, втрачають внутрішній ринок внаслідок патентної екс-

пансії іноземних компаній і ресурси — внаслідок сплати інтелектуальної ренти технологічний розрив посилюється. Країни-донори технологій, маючи можливість отримувати монопольний прибуток, не поспішають витрачати кошти на дослідження і розробки, гальмується НТП. Така ситуація отримала назву *дилема трансферу технологій* [3]. Продемонструємо деякі ризики міжнародного ТТ, породжені специфікою правового захисту ІВ на міжнародному рівні.

Регулювання міжнародного руху технологій здійснюється такими міжнародними організаціями, як Світова організація торгівлі (Угода TRIPS), Всесвітня організація інтелектуальної власності, ООН (ПРООН). Сучасна світова технологічна піраміда включає кілька щаблів, вищий посідають США, Японія, 5–6 європейських країн, а ринок високотехнологічної продукції є квазіринком (монополізована структура, що регламентується ТНК). На думку дослідників джерела [9], у сучасному світі виникла нова форма приватної власності: право окремих структур ініціювати і розробляти юридичні норми і правила, тобто формальні інститути. Це уможливорює для окремих країн і корпорацій вилучення глобальної ренти через інституційні новації, що забезпечують вигоди першопрохідцям. Найбільш відомий інструмент — *угода TRIPS* у рамках СОТ (про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності), що є неоднозначною, зокрема, стосовно соціально-економічних наслідків у сфері охорони здоров'я (надмірна жорсткість патентного законодавства щодо фармацевтичної продукції) [10]. Угодою встановлено мінімальні норми охорони прав ІВ, що мають бути відображені у національному законодавстві країни — члена СОТ. Уряди мають гарантувати патентний захист використанню мікроорганізмів, методів генної інженерії, ГМ-рослин, тварин, сортів рослин. Але у тому закладено значні ризики для національної безпеки країн. Уможливується патентування технологій, що вже використовуються в інших державах, а потім захищаються корпораціями як ІВ. Фактом є можливість вільного тлумачення окремих «гнучких положень» угоди. Так, Таїланд у 2006–2007 рр. видав примусові ліцензії (механізм передбачено TRIPS) на лікарські засоби для лікування ВІЛ/ СНІД та захворювань серцево-судинної системи, але потрапив до «Списку — 301» торговельного представництва США [10, с. 188]. Вітчизняними фахівцями визнається, що внаслідок вступу до СОТ Україна отримала обмеження доступу до життєво необхідних ліків і монополізацію ринку лікарських засобів [10, с. 189], втратила позиції за низкою ринків високотехнологічної продукції унаслідок патентної експансії іноземних компаній (передусім із США та Німеччини) [11]. За даними Служби інтелектуальної власності України, 49,7% заявок на реєстрацію патентів на винаходи складають заявки від *іноземних* заявників, причому більшість подана за процедурою РСТ (Договір про патентну кооперацію), у той час як серед національних

заявників лише 1 отримував патент за РСТ. Однією з причин є банальна відсутність коштів. Витрати на отримання патенту на винахід середнього рівня, його підтримку протягом трьох років складають: у ЄС — 3–4 тис. євро, у США — 7,5 тис., для Європейського патенту (8 країн) — 40 тис. [6]. У джерелі [11] наведено метод завоювання ринків транснаціональними корпораціями шляхом використання можливостей чинного патентного законодавства країн: 1) формується сильний портфель патентів, за допомогою якого блокуються науково-технічні розробки конкуруючих компаній; 2) за результатами НДДКР формуються міжнародні стандарти та технології ліцензування, у межах яких має вироблятися наукоємна продукція; 3) здійснюється потужна експансія наукоємної продукції до обраних секторів ринку; 4) придушуються не лише розробники наукоємної продукції, а й виробники, здійснюється трансформація обмеженої монополії в природну.

Іншим прикладом міжнародного регулювання ТТ, що створює можливості для прихованого впливу на конкурентів, може, на наш погляд, слугувати *Вассенаарська угода* (1996 р., спочатку — 33 країни-учасниці, до 2012 р. — 40, у т. ч. Україна), метою якої зазначена координація зусиль щодо контролю за експортом звичайної зброї та високих технологій (*технологій подвійного призначення*) до країн з нестабільними політичними режимами. Фактично кожна країна-учасник самостійно визначає, що з таких товарів готова продавати і кому [12]. Річ у тім, що під обмеження цієї угоди потрапляють більшість сучасних точних металообробних верстатів, усі види обладнання, комплектуючі для виробництва зброї, космічних, летальних апаратів, суден, іншої наукоємної продукції. Це робить технологічний суверенітет країни вельми умовним — зокрема, для України така залежність існує практично в усіх секторах інноваційної промисловості.

Наочно продемонструвати небезпечну залежність, що впливає з незначної участі країни у процесах *заснування і поширення світових стандартів виробництва* тих чи інших видів продукції, можна таким прикладом. У 2013 р. російська компанія — розробник і виробник суперкомп'ютерів «Т-платформи», що здійснювала успішну експансію на світовому ринку, потрапила до американського «чорного списку». Бюро промисловості і безпеки США оголосило про включення компанії та двох її філій у Німеччині й Тайвані до Списку організацій і осіб, що діють всупереч національній безпеці і зовнішньополітичним інтересам США [12]. Претензії висувались стосовно можливого порушення правил експорту товарів подвійного призначення. Суперкомп'ютери застосовуються у літакобудуванні, для пошуку й оцінки нафтових і газових родовищ, для проектування атомних реакторів та інших технічно складних виробів — майже всюди, де потрібне чисельне моделювання, великий обсяг обчислень, і є вкрай важливими для підтримання конкурентоспроможності

країни на ринках високотехнологічної продукції. США є світовим лідером з виробництва суперкомп'ютерів (із 500 суперкомп'ютерів у 2012 р. 251 походило із США). «Т-платформи» у 2012 р. виграла тендер на постачання суперкомп'ютера до Державного університету штату Нью-Йорк (перемігши Dell і HP), посідала 50% російського ринку і 1% — світового. «Чорний список» означає, що для компанії встановлено «презумпцію заборони» на отримання ліцензій на експорт, реекспорт, трансфер будь-яких товарів і виробів, що виготовлені у США або за технологіями США в інших країнах світу. Але усі компанії у світі використовують американські технології для виробництва чипів, необхідних для виготовлення суперкомп'ютерів. Тобто для «Т-платформи» подібні санкції означали фактично «заборону на професію». Цікаво, що до означеного Списку компанія може бути включена навіть якщо лише користувалась послугами якоїсь іншої компанії, що перебуває у чорному списку. На початку 2014 р. «Т-платформи» все ж була включена зі Списку організацій і осіб, що діють всупереч національній безпеці та зовнішньополітичним інтересам США, з неї знято експортні обмеження. Утім, як визнає ділове видання [13], успіху значною мірою сприяло підключення до розв'язання ситуації низки російських міністерств та відомств — у тому числі МЗС. Результатом розбирання стало значне послаблення позицій компанії як у РФ, так і на світовому ринку — ніша була зайнята американськими корпораціями. Отже: 1) подібні заходи щодо системоутворюючих компаній і підприємств можуть призвести до зниження конкурентоспроможності чи навіть до зникнення високотехнологічної галузі (-зей) національної економіки, тому найбільш важливі критичні технології мають розвиватись всередині країни; 2) країна, чиї технології покладені в основу стандарту виробництва певної продукції, отримує низку переваг — і не лише економічних; 3) зусилля держави мають спрямовуватись не на підтримку окремих розробок нових видів обладнання, а здійснюватись у рамках єдиного плану, що передбачатиме зв'язок виробів, які будуть виготовлятися, проектів технічного переозброєння тощо.

Проблеми технологічного розвитку беруть початок ще на стадії *НДДКР*. Найбільший корисний ефект наукового дослідження завжди був зумовлений досягненнями у сфері фундаментальних знань, а не пошуком конкретних застосувань. Підтвердженням цього є негативні тенденції розвитку сучасної науки, припинення генерування провідними країнами світу проривних інновацій, здатних забезпечити перехід світової економіки до вищого технологічного укладу і «перезапустити» процеси економічного зростання і розвитку. На Всесвітньому економічному форумі в Давосі лауреат Нобелівської премії з фізики А. Гейм заявив, що сучасна наука переживає світоглядну кризу і припинила залучати інвестиції [14]. Останні прямують до сфери прикладних

досліджень, що поглиблює наукове деградування. Дедалі частіше визнається: стагнація в науковій та технологічній сферах — реалії сьогодення *і найближчого майбутнього світової економіки*. Пошук причин здебільшого ведеться у площині природи фінансового (спекулятивного) капіталізму з його орієнтуванням на високу рентабельність і швидкий прибуток, прогнозується ланцюжкова реакція проблем розвитку наукового, а отже — технологічного, і далі — соціально-економічного. Існуючі технології вичерпали можливості подальшої екстенсивної експлуатації, нові — відсутні або не доведені до стадії промислового використання. Ліберальний капіталізм уповільнив науково-технічний розвиток, *призупинивши напрацювання фундаментального запасу знань і технологій* на десятиріччя вперед, тому найближчим часом не варто очікувати на помітну активізацію технологічного розвитку. *Серед причин*: скорочення державних витрат на наукові дослідження на 30% після завершення протистояння соціалістичної і капіталістичної підсистем світового господарства, скорочення оборонних замовлень (у ХХ ст. космічні апарати, ядерна енергетика, Інтернет, мобільний зв'язок з'явилися у рамках військових досліджень або державних програм, а вже потім відбувалась комерціалізація технологій бізнесом); зміна системи цінностей; зосередження приватних компаній на вдосконаленні існуючих технологій і пошуку шляхів отримання ренти через використання системи захисту прав інтелектуальної власності (так, Samsung і Apple витратили на патентні суди більш як 20 млрд дол., на фундаментальні ж дослідження — лише 5 млрд [14]); гонитва за швидкою окупністю інвестицій і зниженням ризиків. Стартапи спрямовують зусилля на вкладення в існуючі розробки, у те, *на що є запит ринку*. Венчурні інвестори не схильні виділяти кошти на проект, термін окупності якого складає більше трьох років, що переорієнтовує ринок у бік низькотехнологічних проєктів. Так, до списку 12 найдорожчих стартапів найвідомішого кластеру США «Кремнієва долина» у 2011 р. увійшли проєкти створення музичних Інтернет-сервісів, online — бронювання апартаментів, магазинів предметів розкошу [15]. Еволюція економічних форм разом із інформаційно-комунікативними змінами призвела до *симулювання інновацій*. Не секрет, що сучасні ціни дедалі більше втрачають зв'язок із реальними економічними процесами і часто формуються зусиллями фінансових спекулянтів.

Фінансовий капітал спрямувався у сферу ІВ, створивши їй грошові рамки і мотиви [9]. У джерелі [16] нами розглянуто основні недоліки сучасної *патентної* системи, що перетворюють ІВ не на ресурс розвитку країн та світової економіки в цілому, а на джерело монопольної ренти окремих компаній (передусім ТНК). Утім, діюча система захисту авторських і суміжних прав також гальмує ТТ, розповсюдження знань, із сфери суспільного надбання вилучається дедалі більше творів мистецтва, наукових праць; винагороду ж зде-

більшого отримують не творці, а різні організації, що визначаються як такі, що «захищають права правовласників» (причому автором з ними має бути укладений договір, інакше роялті залишаються в інституційних посередників) [17]. Так, у РФ Російський союз правоволодільців отримує 1% вартості кожного компакт-диску, мобільного телефону, ноутбуку і т. п. — лише тому, що ці пристрої теоретично можуть бути використані для копіювання і відтворення неліцензійних творів, а згадана організація буде з такими порушеннями боротись (авторам перераховується лише 15% отриманих надходжень). У дослідженнях Е. Хоффнера обґрунтовується висновок, що технологічна революція в германських державах на початку XIX ст. викликана була саме свободою книгодруку і відсутністю ексклюзивного «інтелектуального права», що *стимулювало поширення знань*, технологій: на відміну від Британії (де книги через дороговизну були доступні лише обраним), за умов вільної конкуренції видавались дешеві книги, реформувались наука і освіта. Саме *на-явність численної читацької аудиторії* стимулювала авторів і видавців. Найбільш розвиненими наприкінці XIX — початку XX ст. хімічна і фармацевтична промисловості були також у Німеччині за відсутності патентів на хімічні препарати і фармацевтичні товари (патенти поширювались лише на виробничі процеси, але не на продукти — тож компанії конкурували, створюючи якісну продукцію) [18, с. 56]. Фармацевтична промисловість Індії з'явилася та отримала розвиток за відсутності захисту прав ІВ на продукцію [10, с. 186]. У табл. 2 наведено результати систематизації найбільш поширених на сьогодні аргументів «за» і «проти» захисту прав ІВ. Розширення другої групи аргументів є проявом сучасного загострення суперечностей ІВ.

Т а б л и ц я 2

Аргументи «за» і «проти» захисту прав ІВ

[1, 2, 4, 16 та ін.]

Аргументи «за»	Аргументи «проти»
<p>1. Із позицій природного права [1]: результати розумової праці потребують захисту аналогічно захисту власності на матеріальні блага, індивід має природне право на результати своєї праці</p>	<p>1. Суб'єктивним є визначення межі між ідеями, що підлягають і не підлягають захисту, термінів захисту; винахідник і дослідник-теоретик докладають розумових зусиль: чому один винагороджується монопольними правами, а інший — ні? [1] Об'єкти, що захищаються правами ІВ, не є рідкісними, рідкісність створюється штучно, це надає частковий контроль над власністю інших людей</p>

Аргументи «за»	Аргументи «проти»
<p>2. Із позицій утилітаристської концепції [1] (мають обиратись такі рішення, що максимізують суспільний добробут):</p> <p>а) ефект безбілетника зменшує кількість вироблених інтелектуальних благ, монополне ж право власності на винаходи, твори мистецтва <i>стимулюватиме авторів до творчості</i>. Адже жодне підприємство, що створило інновацію, не здатне абсорбувати всі можливі вигоди від неї;</p> <p>б) наука не входить у сферу ІВ, тож гальмування розвитку не відбуватиметься;</p> <p>в) споживач отримує <i>якісну та безпечну продукцію</i>, зменшення асиметрії інформації;</p> <p>г) <i>повернення коштів</i>, витрачених на дослідження і розробки, освоєння новації, <i>стимулювання інвестицій в інновації</i>;</p> <p>д) <i>сприяння поширенню знань</i> (патентоотримувач має розкрити сутність винаходу; ліцензування як спосіб комерціалізації ІВ часто супроводжується переданням і неявного знання)</p>	<p>2. Неочевидним є виграш суспільства внаслідок зростання практичних винаходів за рахунок скорочення теоретичних досліджень, правовий захист ІВ відволікає значні ресурси, гальмується розвиток:</p> <p>а) ІВ перетворилась на <i>гальмо розвитку</i>, оскільки ставить перешкоди для більш широкого використання основного ресурсу сучасного виробництва; одержання прибутку, матеріальної винагороди як головні цілі і мотиви діяльності вступають у конфлікт з умовами внутрішньої мотивації праці;</p> <p>б) монополізація ринку дестимулює інноваційну активність, переорієнтує діяльність на здобуття і захист прав власності, на швидкоокупні дослідження. Режим комерційної таємниці, патентування гальмують розробку іншими учасниками ринку більш дешевих, якісних товарів. Дослідження зосереджуються виключно у тих сферах, де результати принципово можуть патентуватись;</p> <p>в) блокування перспективних напрямів НДДКР конкурентів шляхом використання: патентів, що блокують; патентів, що дезорієнтують; парасолькових патентів. Обмеження опису інформацією, що не дозволяє повністю розкрити зміст винаходу, приховування неявного знання. Поширення патентного тролінгу;</p> <p>г) централізація приватної ІВ (патентні пули) звужує сферу застосування результатів НДДКР, стримує поширення технологій, що можуть мати важливе гуманітарне, економічне значення;</p> <p>д) інтелектуальний продукт є одночасно результатом індивідуальної діяльності творця та його діалогу з <i>усіма</i> учителями, колегами, авторами прочитаних книг і т. п. У результаті діяльності найманих творчих працівників відбувається створення всезагального культурного багатства працівником-творцем, і привласнення цього багатства капіталом-корпорацією, безкоштовне привласнення нею культурних благ [2]</p>

Зазначена специфіка сучасних процесів ТТ має бути врахована при розробці заходів державного регулювання ТТ, що пов'язано із: забезпеченням національної безпеки (особливо щодо зброї та технологій подвійного призначення); реалізацією науково-технічної та інноваційної політики (визначення переліку критичних технологій; експертиза технологій, що імпортуються і т. ін.); прагненням утримувати технологічне лідерство (новітні технології можуть утримуватись на території країни адміністративними методами до появи новітніх зразків, що міститимуть інтелектуальну ренту і замінять попередні; наприклад, у США є обмеженням трансфер за 12 групами критичних технологій [3]). Як правило, по мірі переходу країни на більш високий технологічний рівень відбувається посилення захисту прав ІВ, оскільки це дозволяє не лише отримати доступ до передових технологій, а й *забезпечити охорону власних* [19, с. 120]. Можна навести приклад Китаю як країни, що досягла успіхів, вдаючись і до неринкових методів доступу до новітніх розробок (копіювання, реінжиніринг, промислове шпигунство), утім сьогодні посилює захист прав ІВ. Для країни наздоганяючого розвитку, що орієнтується передусім на запозичення технологій, важливо, щоб такі технології ставали джерелом розвитку суміжних, але вже на території держави, зусиллями її вчених та інженерів. На наш погляд, заслуговує на увагу знов-таки досвід Китаю, що донедавна робив ставку саме на запозичення технологій: вимоги до іноземних інвесторів щодо передання технології як умова доступу на ринок, стимулювання створення спільних підприємств, а не дочірніх чи філій іноземних компаній (через пільги, уможливлення доступу до державних замовлень) [3; 19]. Недостатня регламентація відносин ІВ, державного регулювання ТТ посилюють ризики втрати ресурсів розвитку. Так, у 2003–2007 рр. в Україні фізичними особами було зареєстровано права промислової власності на елементи та технології використання станції радіолокаційного стеження «Кольчуга», що створені були бюджетним коштом, у результаті чого ДАХК «Топаз» перераховувала їм близько 2/3 прибутку від реалізації зазначених комплексів [6].

У світі поширюється тенденція формування високоефективних інноваційних середовищ у вигляді *мережних партнерств*, що пов'язують структури, які займаються дослідженнями, технологізацією розробок, промисловим випуском і комерціалізацією продукції (сучасний варіант кластеру), моделі «відкритих» інновацій. На наш погляд, тут міститься певний потенціал щодо розв'язання «дилеми ТТ». Г. Чесбро модель «*відкритих*» інновацій визначає як діяльність, у якій компанії активно використовують зовнішні ідеї та технології у власному бізнесі і дозволяють іншим компаніям користуватися їх ідеями, що не реалізовані на практиці, та комбінувати

внутрішні й відкриті інноваційні ідеї [20, с.19]. У компанію надходить потік пропозицій від творчих агентів, на ринок транслюються результати корпоративних розробок (щоправда, не критичних для власного бізнесу). До парадигми відкритих інновацій переходять у таких секторах: автомобілебудування, комп'ютери, програмне забезпечення, біотехнології, фармацевтика, комунікації, банківські і страхові послуги, зброя. Основним завданням інноваційної мережі є *вихід на спеціалізовані комунікативні простори* (наприклад, фармацевтична компанія віддає на доопрацювання підрядникам певні молекули на ранній стадії розробки ліків; наразі успіху реєстрація і комерціалізація проводяться спільно, але на різних ринках) [15, с. 50]. Дедалі більшого поширення у світі набувають *технологічні платформи* (ТП) — комунікаційні майданчики для взаємодії бізнесу, науки, споживачів, держави щодо узгодження дослідницьких пріоритетів країни з потребами національної економіки для гарантування перетворення знань, акумульованих у ході досліджень, у технології, товари і послуги. Сьогодні активно ведеться і пошук шляхів надання винагороди творцям без застосування системи репресивного захисту прав [17; 18]. Один із механізмів — система *краудфандингу* (збір добровільних пожертв на реалізацію цікавого споживачам проекту через Internet; продукти, створені в такий спосіб, часто поширюються на основі вільної ліцензії, що дозволяє уникнути дублювання творчих зусиль і поєднати їх для роботи над складними проектами). Цікавою є пропозиція [21, с. 154] стосовно того, що захист ІВ у країнах, які розвиваються, не має зводитись до патентування й ліцензування, його складовою має стати принцип платності за «відтік умів» (компенсація витрат країни на підготовку фахівця плюс не отримані вигоди за 5–6 років його роботи).

Висновки. Закономірності сучасного ТТ є такими, що ускладнюють для технологічно менш розвинених країн просування за щаблями світової технологічної піраміди, посилюється монополізація світового ринку технологій. Посилення охорони і захисту прав ІВ мають стимулювати ТТ, економічний розвиток і НТП. Але в результаті ТТ ускладнюється, для менш розвинутих держав існують ризики втрати ресурсів розвитку, технологічного суверенітету; країни ж — донори технологій, отримуючи монопольні прибутки, скорочують витрати на НДДКР, гальмується НТП. У рамках міжнародного регулювання ТТ існують можливості застосування ІВ як інструменту економічної агресії, гальмування поширення знань. З одного боку, права ІВ сприяють поширенню знань, з другого — на сучасному етапі розвитку світової економіки відносини ІВ починають вступати у суперечність із продуктивною силою інтелектуальної праці. Централізація приватної ІВ звужує сферу застосування результатів НДДКР, стримує поширення технологій. За умов скорочення фундаментальних досліджень основним імпульсом до роз-

виту має бути передання існуючих технологій якомога більшої кількості користувачів, утім діюча система охорони і захисту прав ІВ переорієнтувала ТНК навпаки — на блокування таких процесів, що гальмує ТТ, нівелюючи потенціал ІВ як ресурс розвитку. Актуальними є зміни у напрямі стимулювання поширення ареалу використання сучасних технологій, дослідження щодо відповідного реформування сфери охорони і захисту прав ІВ. Перспективним є використання потенціалу інноваційних мережних об'єднань, технологічних платформ. Вибір оптимальних каналів ТТ для України буде залежати від чіткого формулювання цілей і пріоритетів інвестиційної та інноваційної політик.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кинселла Стефан. Против интеллектуальной собственности [Електронний ресурс] / Стефан Кинселла. – Режим доступу: www.globallib.ru/read.php?id=262872.
2. Бузгалин А. Эксплуатация XXI века [Електронний ресурс] / А. Бузгалин, А. Колганов // Свободная мысль. – 2012. – № 9–10. – Режим доступу: www.svom.info/collection/5/.
3. Эксперт (еженедельник). – 2012. – № 12 (795) Специальный выпуск: «Трансфер технологий» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru>.
4. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник / Л. І. Федулова / НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 600 с.
5. Федулова Л. І. Інноваційна політика : підручник / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі, Г. О. Андрощук. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 604 с.
6. Андрощук Г. Комерціалізація технологій подвійного призначення: досвід США / Г. Андрощук // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2013. – № 1. – С. 51–65.
7. Беседа Я. Патентный пул / Я. Беседа // Инвестгазета. – 2014. – № 4. – С. 34–35.
8. Касьянова А. К. Роль интеллектуальной ренты в современной экономике [Електронний ресурс] / А. К. Касьянова. – Режим доступу: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2012/02/касыянова.doc>.
9. Лемещенко П. С. Институт рынка и ограничения научно-инновационного потенциала / П. С. Лемещенко // Постсоветский институционализм: десять лет спустя : монография : в 2 т. / под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ «ДонТУ», 2013. – Т. 2. – С. 216–239 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bsu.by/Cache/pdf/525843.pdf.
10. Пашков В. М. Проблеми застосування окремих положень угоди TRIPS на фармацевтичному ринку / В. М. Пашков // Вісн. НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 184–195.
11. Мосов С. Патентна експансія як інструмент завоювання товарного ринку України: мовою статистики / С. Мосов // Інтелект. власність. – 2013. – № 10. – С. 19–30.

12. Фадеев В. Русскому хайтеку указали на место / В. Фадеев // Эксперт. – 2013. – № 13 (845) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru>.
13. Механик А. Русские все-таки идут / А. Механик // Эксперт. – 2014. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru>.
14. Сивоконь П. Перед рассветом / П. Сивоконь // Инвестгазета. – 2013. – № 30–31. – С. 30–32.
15. Карпов А. Инжиниринговая платформа для трансфера технологий / А. Карпов // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 47–65.
16. Левковець О. М. Сучасні трансформації інституційних умов функціонування сфери інтелектуальної власності / О. М. Левковець // Вісн. НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4 (15). – С. 84–98.
17. Петров И. Кто пишет песни для ветра? / И. Петров // «2000». – 2014. – 16 мая. – С. 5.
18. Микеле Болдрин. Интеллектуальная монополия несовместима с экономическим прогрессом / Микеле Болдрин // Интелект. власність. – 2012. – № 8. – С. 54–58.
19. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2012. – № 4. – С. 117–131.
20. Федулова Л. І. Україна у міжнародному науково-технологічному співробітництві: участь у спільних проектах / Л. І. Федулова, Т. М. Юхновська // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 4. – С. 19–35.
21. Манжура, О. В. Интеллектуальная собственность как чинник економіки знань : монографія / О. В. Манжура. – Полтава : ТОВ НВП «Укрпромторгсервис», 2011. – 179 с.

Стаття надійшла до редакції 09.06.2014.

Е. Н. ЛЕВКОВЕЦ

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК РЕСУРС РАЗВИТИЯ: ДИЛЕММА ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

Проанализированы современные тенденции и закономерности развития трансфера технологий (ТТ). Показаны инструменты, позволяющие использовать интеллектуальную собственность (ИС) как средство экономической агрессии. Систематизирована аргументация «за» и «против» правовой защиты ИС. Продемонстрировано противоречивое воздействие системы охраны и защиты прав ИС на процессы распространения знаний и технологий.

Ключевые слова: трансфер технологий, интеллектуальная собственность, защита прав, противоречия, распространение знаний, развитие.

O. M. LEVKOVETS

PhD. in Economics, associate professor, associate professor of Department of Economics, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**INTELLECTUAL PROPERTY
AS A RESOURCE OF DEVELOPMENT:
CONTRADICTIONS OF TECHNOLOGY TRANSFER**

Problem setting. The discussion on a role of intellectual property (IP) in the contemporary globalized economy and inefficiency of the existing system of supervision and protection of the IP rights is heightened in the world science and practice. Efficiency of usage of IP as a resource of development is deeply related to efficiency of technology transfer (TT). Under conditions of the globalization the mentioned processes obtain a peculiar specificity, which needs thorough research.

Recent research and publications analysis. The works of S. Kinsella (the contradiction of the concept of intellectual property rights protection), O. Buzghalin and O. Kolganov (the negative influence of private intellectual property on social and economic development), O. Mazhura, V. Bazylevych, V. Ilin, L. Fedulova, H. Androshchuk (the contradictions of IP, modern specificity of TT) are appreciable in the process of research of the mentioned problem. The problem of systematization of the modern tendencies of TT development has been unsolved. Perception of the role of IP rights protection for effective TT is ambiguous.

Paper objective. Demonstration of the controversial influence of the system of supervision and protection of IP rights on the usage of the system as a resource of development on the basis of analysis of the contemporary tendencies and the regularities of development.

Paper main body. Technology transfer is transfer of systematized knowledge on production, application of a process, and providing of services. The scientists divide TT channels into the commercial (market) and the non-commercial channels. Technology includes tangible and intangible components. Effective TT consists of obtaining of the so-called “implicit knowledge”. Transfer of only a share of elements of technology is a way of monopolistic position maintenance. Nowadays the most progressive technologies are concentrated in the small group of high-developed countries. In these countries TT is controlled and transfer of implicit knowledge is blocked. Technology appears in interrelation with other technologies. Unification of the standards of goods production in the world and expansion of mega technologies occur. Monopolization of the world market of TNC technologies is intensified. Innovative network partnerships form. Intensification of the system of supervision and protection of IP rights should encourage TT between the more developed countries and the countries-recipients, economic development, and the scientific and technical progress. However, as a result, TT becomes more complicated for the receiving countries. The risks of a development resources loss are intensified. Gaining monopolistic incomes from IP rights realization, the countries-donors of technologies reduce costs for

researches. As a result, the scientific and technical progress slows down. There are opportunities of usage of IP as an instrument of economic aggression, knowledge expansion retardation in terms of the international and the state regulation of TT. TT is ineffective in the industry of scientific and research and research and construction developments.

Conclusions of the research. At the modern stage of development of the world economy relationships of IP collide with the productive force of intellectual labor. Protection of IP rights retardate TT more and more, turning IP from a resource of development into an instrument of TNC markets monopolization. Changes of directions of encouraging of expansion of modern technologies implementation and research of responsible reformation of the area of supervision and protection of IP rights are topical.

The main abstract of a paper

Abstract. The contemporary tendencies and regularities of TT development are analyzed. The instruments enabling usage of IP as an instrument of economic aggression are determined. Pros and cons of IP rights protection are systematized. The controversial influence of the system of supervision and protection of IP rights on the processes of expansion of knowledge and technologies are presented.

Key words: technology transfer, intellectual property, protection of rights, contradictions, knowledge expansion, development.

О. О. НАБАТОВА

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



СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ І ПРОБЛЕМИ ЙОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ

У статті розкрито соціально-економічну природу інтелектуального капіталу, виявлено особливості його формування і реалізації в умовах становлення нематеріальної економіки. Проаналізовано інституціональні аспекти формування інтелектуального капіталу. Визначено причини недостатнього рівня капіталізації інтелектуального потенціалу України.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальна економіка, інтелектуальна власність, інтелектуальна праця, капіталізація знань.

Постановка проблеми. Нематеріальна економіка як новий тип соціально-економічної системи виникає внаслідок зміни співвідношення і ролі різних факторів виробництва в економічному розвитку. Її рушійною силою та основним економічним ресурсом стає інтелектуальний капітал як капіталізоване знання. Соціально-економічна природа інтелектуального капіталу й особливості його формування та реалізації обумовлюють трансформацію виробничих відносин, насамперед відносин власності. Як зазначає А. Чухно, «економічна теорія, як і фізика на початку ХХ ст., опинилася перед феноменальним фактом — зникненням матерії. Здійснюючи аналіз процесів у фізиці, довели, що матерія не зникає, людство у пізнанні матерії переходить до глибшого розуміння структури елементів і форм її руху. Певною мірою подібні перетворення відбуваються і в економіці. Насамперед, матерія не зникає, оскільки і в

новому суспільстві продовжує функціонувати матеріальне виробництво тільки в іншому інституціональному середовищі» [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні підвалини теорії інтелектуального капіталу заклали Т. Стюарт [2], К. Свейбі [3], Е. Брукінг [4], Л. Едвінссон [5], М. Мелоун, Т. Сакайя, В. Іноземцев [6], С. Клімов [7] та інші зарубіжні науковці і практики. Досліджуючи сутність інтелектуального капіталу, вони запропонували своє бачення його структури, визначили особливості функціонування інтелектуального капіталу, обґрунтували взаємозв'язок між накопиченими фірмою знаннями і рівнем її капіталізації, запропонували методи оцінки та управління інтелектуальним капіталом фірми тощо. Серед українських вчених проблеми формування, реалізації та правового захисту інтелектуального капіталу, розкриття його ролі в еволюції економічних систем досліджують В. Базилевич [8], С. Вовканич, Ю. Гава [9], В. Геєць, О. Грішнова [10], О. Кендюхов [11], О. Марченко [12], А. Чухно [1] та ін. Водночас недостатньо дослідженими залишаються інституціональні основи формування й реалізації інтелектуального капіталу у нематеріальній економіці.

Формулювання цілей. Метою роботи є розкриття соціально-економічної природи інтелектуального капіталу, визначення його ролі у формуванні нематеріальної економіки, аналіз особливостей його інституціоналізації.

Виклад основного матеріалу. В умовах становлення нематеріальної економіки провідними чинниками соціально-економічного розвитку стають інтелектуальні ресурси як сукупність різних форм інформації, знань, умінь, процесів їх передачі та накопичення, а також їх носіїв. Базовими складовими інтелектуальних ресурсів є знання й інформація, які можуть існувати у формі як приватного (ринкового), так і суспільного блага. Приватним благом може бути лише кодифіковане та об'єктивоване знання (програмний продукт, промисловий зразок, наукова розробка, технічне рішення тощо), отримання якого пов'язане зі штучним обмеженням доступу за допомогою ліцензій, паролів, ключів, електронного підпису.

Водночас, як зауважує О. Марченко, «в умовах формування економіки знань факторами виробництва виступають не тільки об'єктивовані знання, які втілюються у матеріальних ресурсах, а й знання суб'єктивні, які перетворюються на безпосередній чинник економічного розвитку» [12, с. 13]. Отже, більша частина знань та інформації має властивості суспільного блага: невиключеність та неконкурентність у споживанні. Можна погодитися з І. Стрілець у тому, що інформації також притаманні властивості мережових благ [13, с. 12]:

– суттєва економія на масштабі, пов'язана з високими постійними й низькими змінними витратами виробництва. Тобто достатньо дорого створити первинний продукт, але відносно дешево його відтворювати у зростаючому обсязі. Причому ефект масштабу проявляється не тільки з боку пропозиції,

але й попиту. Отже, право власності на інформацію не лише не виключає можливості її максимального поширення, а й передбачає останнє як джерело зростання доходу власника;

– мережеві зовнішні ефекти, коли корисність блага зростає зі збільшенням числа користувачів, що значно модифікує криву попиту;

– ефекти пастки — ефекти переміщення витрат однієї галузі в іншу, що пов'язано з технологічною взаємозалежністю галузей.

Таким чином, властивості знань та інформації як економічних благ свідчать про їх певну двоїстість, що знаходить прояв у їх нетоварному змісті і товарній формі, поширеності та рідкісності, невичерпності та скінченності. За словами В. Іноземцева, «... тут суперечливо поєднується справжня безмежність з рідкістю вищого рівня, об'єктивний характер із безпрецедентним суб'єктивізмом, невідтворюваність із тиражованістю; неекономічна мотивація відкриття знань викликає очевидні і цілком економічні за своєю суттю наслідки» [6, с. 320].

На мікроекономічному рівні інтелектуальні ресурси є джерелом людського капіталу та інтелектуального капіталу фірми, на макрорівні — основою інтелектуального потенціалу суспільства.

Взагалі за своєю природою інтелектуальний капітал є капіталізованим знанням. Проте подальша конкретизація цієї категорії виявляє її неоднозначність. У сучасній економічній літературі можна виокремити такі підходи до аналізу сутності інтелектуального капіталу:

– *ресурсний*, за якого інтелектуальний капітал розглядається як сукупність інтелектуальних нематеріальних ресурсів фірми, а його сутність визначається через розкриття його структури. Так, один із засновників теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарт виділяє людський, структурний і клієнтський капітали [2]. Шведський економіст Л. Едвінссон складовими інтелектуального капіталу вважає людський та структурний капітали, поділяючи останній на клієнтський та організаційний [5]. Голова консалтингової компанії The Technology Broker Е. Брукінг ідентифікує чотири категорії нематеріальних активів: людські ресурси, права на інтелектуальну власність, інфраструктура і положення на ринку [4]. К. Свейбі у своїй статті «Теорія фірми, основаної на знаннях» розглядає три групи нематеріальних ресурсів: зовнішню структуру, внутрішню структуру, персональні компетенції [3]. На думку В. Іноземцева, інтелектуальний капітал акумулює наукові та повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [6]. Ю. Гава у складі інтелектуального капіталу виділяє людський та технологічний капітали [9];

– *економіко-теоретичний*, що визначає інтелектуальний капітал через його характеристику як особливого виду капіталу, усвідомлення його специфічної ролі у процесі суспільного відтворення. За логікою цього підходу інтелекту-

альний капітал має таку ж економічну природу, що й традиційні види капіталу, тому він розглядається як вартість знань, що може створювати нову вартість. В. Базилевич визначає інтелектуальний капітал як накопичену у процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, творчості, здібностей, взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу [8]. О. Кендюхов дає узагальнююче визначення інтелектуального капіталу: «це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості» [11, с. 37];

– *балансовий*, що розглядає інтелектуальний капітал як різницю між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів.

Інтелектуальний капітал досліджується також на мікро- і макроекономічних рівнях. *Інтелектуальний капітал людини* є сукупністю знань, навичок, умінь, здібностей, мобільності і креативності особистості, що забезпечує можливість створення додаткового прибутку. Під *інтелектуальним капіталом фірми* зазвичай розуміють особливе поєднання фірмовоспецифічного людського капіталу (реальні й потенційні інтелектуальні здібності, а також відповідні практичні навички працівників компанії) та структурного капіталу (зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бази даних, бренди, ІТ-системи тощо). За Л. Едвінссоном, це поняття характеризує здатність фірми трансформувати знання та нематеріальні активи у ресурси, що створюють багатство (й відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «добутку людського капіталу на структурний». *Інтелектуальний капітал суспільства* розглядається як «сукупність людських, структурних, споживчих, організаційних, процесних, інноваційних та культурних якостей суспільства, набутих через навчання, навички, досвід, що використовуються в ході інтелектуальної діяльності кожним членом суспільства індивідуально або в рамках певного колективу і підвищують ефективність праці» [10, с. 4].

На відміну від фізичного, інтелектуальний капітал має нематеріальну природу (його називають «невидимим активом», хоча інтелектуальні активи можуть набувати матеріальних форм) і низьку ліквідність. Організація володіє інтелектуальним капіталом лише частково — спільно із найманими працівниками, якщо мова йде про людський капітал, і спільно зі споживачами та іншими контрагентами, якщо йдеться про клієнтський капітал. Неконкурентність та просторова незалежність інтелектуальних ресурсів дозволяє використовувати їх одночасно для вирішення декількох завдань. Важливою властивістю інтелектуального капіталу є неадитивність, тобто його вартість не зменшується від того, що його використовують, та не збільшується від того,

що у нього інвестують. Л. Едвінссон, підкреслюючи тісну взаємозалежність і нелінійність зв'язків між окремими елементами інтелектуального капіталу, зазначив, що вартість його компонентів треба не додавати, а множити [5]. Тоді очевидно, що перетворення вартості одного з них на нуль призводить до обернення на нуль вартості всього інтелектуального капіталу.

Регулярну оцінку інтелектуального капіталу різних країн з 2004 р. здійснюють міжнародні організації — Світовий банк і Світовий економічний форум. Проте більш комплексними вважаються оцінки зарубіжних науковців, які досліджують інтелектуальний капітал певних груп країн. О. Грішнова та А. Козловський, використавши методика Є.-Ю. Лінь, провели оцінку інтелектуального капіталу України. Згідно з цією методикою індекс інтелектуального капіталу для країни розраховується на основі системи показників людського, ринкового, процесного, фінансового капіталу та капіталу оновлення. Для України цей індекс склав 22,14 бали (38 місце у світі), що свідчить про 1,5–2-разове відставання нашої країни від країн-лідерів — Фінляндія — 39,03 (1 місце), Норвегія 35,45 (9 місце), Німеччина — 33,48 (15 місце), Франція — 31,24 (20 місце). Росія у цьому рейтингу посідає 32 місце, Польща — 33 з індексами 23,65 та 23,59 відповідно [10, с. 9].

Основними причинами відставання показників накопичення інтелектуального капіталу в Україні, на наш погляд, є, по-перше, розрив між сферою освіти, де відбувається формування інтелектуальних ресурсів, та потребами сфери виробництва, де ці ресурси трансформуються в інтелектуальний капітал; по-друге, низька питома вага високотехнологічних галузей у структурі української економіки, що зумовлює відповідну низьку зайнятість та обмежує можливості реалізації інтелектуальної праці і капіталізації інтелектуальних ресурсів; по-третє, низький рівень інноваційної активності економічних суб'єктів внаслідок їх переважної орієнтації на отримання доходів від перерозподілу власності і доходів; по-четверте, величезне соціально-економічне розшарування населення, що суттєво обмежує можливості переважної більшості домогосподарств інвестувати у людський капітал; по-п'яте, незахищеність права інтелектуальної власності, низький рівень інституціоналізації процесу комерціалізації знань.

Формування й використання інтелектуального капіталу відбувається шляхом використання інтелектуальних ресурсів у процесі виробництва нової вартості, створення інтелектуального продукту та отримання доходу на інтелектуальний капітал. Як зазначає І. Шовкун, слід виокремлювати два аспекти одержання комерційної користі — створення інтелектуальної вартості та її екстракція. Створення вартості відбувається в результаті генерування нового знання та його конверсії в інновації. Вирішальну роль при цьому відіграє людський капітал. Екстракція вартості відбувається з уже формалізованим

знанням і передбачає одержання комерційного зиску, тобто доходу внаслідок застосування цього знання [14, с. 19].

Найбільший вплив на процеси формування і використання інтелектуального капіталу мають інституціональні фактори. Становлення нематеріальної економіки передбачає формування певного інституціонального середовища (взаємопов'язаної системи формальних та неформальних обмежень, що формує набір альтернатив для господарюючих суб'єктів), завдання якого полягає у мінімізації трансакційних витрат та ризиків інтелектуальної діяльності шляхом встановлення системи правил, норм, вимог та санкцій. Г. Клейнер проводить тонку «аналогію між інститутами як системами норм поведінки, що укорінилися, і знаннями як системами суспільно визнаних норм сприйняття, структурування, оцінки та інтерпретації інформації» [15, с. 212], обґрунтовує динамічний зв'язок між знаннями та інститутами у сучасній економіці. Саме інститути створюють умови для відтворення інтелектуального капіталу, визначають ефективність його формування на базі індивідуальних здібностей та впливають на рівень інтелектуальної активності.

Одним із базових інститутів є інститут власності. Поширення інтелектуальних видів діяльності зумовлює зміну відносин власності, появу її нових об'єктів, форм, способів реалізації. За своєю економічною природою інтелектуальна власність є формою економічних відносин щодо привласнення об'єктів інтелектуального капіталу і результатів інтелектуальної праці. О. Є. Рязанова підкреслює, що «власність на інтелектуальний продукт... виступає як єдність інтелектуальних здібностей суб'єкта інтелектуальної діяльності і результату цієї діяльності, що приносить дохід власнику в силу свого відчуження» [16, с. 37].

Як економічний інститут інтелектуальна власність встановлює норми обмежень і доступності об'єктів інтелектуального характеру та створює інституціональні основи формування й реалізації інтелектуального капіталу. Право інтелектуальної власності поєднує користування, володіння і розпорядження результатами інтелектуальної діяльності. Втім, слід зауважити, що реалізація цих правочинностей має певні особливості. Так, користування як отримання корисного ефекту від об'єктів інтелектуальної власності базується на взаємодії інтелекту творця і споживача (і виробництва, і споживання знань, інформації є суб'єкт-суб'єктними процесами). Тому іноді воно буває неможливим без участі автора як носія неформалізованого знання. Користування також передбачає відповідні інтелектуальні можливості споживача, адже вирішальним тут стає не можливість використання знань, інформації, а здатність їх ефективно застосовувати.

Володіння як фізичний господарський контроль над об'єктом власності теж обмежується нематеріальним та невідчужувальним характером інтелектуальних активів, а також можливістю інших суб'єктів користуватися і володіти ними з дозволу або навіть без дозволу власника.

Право розпорядження передбачає можливість вирішувати юридичну долю об'єкта власності. Щодо об'єктів інтелектуальної власності, то це, насамперед, можливість їх поширення (копіювання, тиражування). Воно може здійснюватися у товарній формі (визначається майновими відносинами автора або суб'єкта, якому він продає майнові права, та іншими суб'єктами з чіткою специфікацією правочинностей) та нетоварній (коли автор відчужує свій інтелектуальний продукт необмеженій кількості осіб, наприклад, шляхом публікування, які у свою чергу можуть користуватися, володіти та розпоряджатися цим продуктом). При цьому виникає суперечність: товарна форма привласнення інтелектуального продукту більшою мірою відповідає економічним інтересам його творця, але жорстко обмежує коло суб'єктів відносин інтелектуальної власності та реалізацію суспільного за своєю природою продукту. Юридичним засобом подолання цієї суперечності є загальноприйнята норма законів про інтелектуальну власність, яка передбачає певний строк дії патенту й авторських прав, після закінчення якого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним благом, загальнодоступним напрацюванням.

Специфіка відносин інтелектуальної власності визначає розподіл та привласнення інтелектуального доходу. Наймаючи працівника, фірма привласнює його інтелектуальний капітал разом із його робочою силою, тобто у фірми виникає монополія власності як об'єкт господарювання. Особа-носій інтелектуального капіталу не має фактичного статусу його власника, оскільки така власність юридично не закріплена. Монополія приватної власності працівника на інтелектуальний капітал може виникнути за появи об'єктивованих результатів інтелектуальної діяльності, що підлягають комерціалізації та специфікації прав власності. Тоді фірма буде сплачувати фахівцю як носію і власнику інтелектуального капіталу певну винагороду як оплату знань, інституційними формами якої можуть бути заробітна плата, відсоток від прибутку, паушальні платежі, роялті, гонорари. Якщо ж відбувається порушення балансу між монополією приватної власності працівника на свій інтелектуальний капітал і монополією фірми на нього як об'єкт господарювання на користь останньої, то загострюється суперечність між індивідуальним характером створення і суспільним характером привласнення доходу на інтелектуальний капітал.

Особливості інтелектуального капіталу як головного фактора виробництва обумовлюють перехід до якісно нової суспільно-економічної системи. Це знаходить прояв у трансформації соціально-економічних відносин, насамперед, як було показано, відносин власності, а також:

– у зміні характеру праці. Невідчуженість інтелектуального капіталу від людини обумовлює нову роль працівника: людина перетворюється із суб'єкта праці на суб'єкт творчості. «Замість продавця висококваліфікованої робочої сили вона стає продавцем індивідуального, інтелектуального продукту. В ре-

зультаті знижується роль найманого працівника, тоді як зростає значення працівника як рівноправного учасника мобільних асоціацій товаровиробників» [17, с. 14]. Дослідники відзначають «відродження ремісництва» з його інститутами майстерності, учнівства, наставництва, відхід від вузької спеціалізації, перехід до епохи транспрофесіоналів [18]. Професіоналізм у постіндустріальному суспільстві пов'язується не тільки і не стільки з професійними вміннями та навичками працівника, але й з його особистими якостями: здатністю гнучко реагувати на ситуацію, ініціативністю, відповідальністю, мобільністю, толерантністю, інтелектуальною самодостатністю;

– у демократизації відносин власності. Приватна власність втрачає свою значущість, більш затребуваними стають асоційовані форми власності;

– у послабленні конкуренції у традиційному розумінні. Лавиноподібність процесу нарощування знань спонукає підприємства, які вже не спроможні охопити весь спектр необхідних інновацій, до поглиблення спеціалізації водночас із посиленням кооперування у формі технологічних альянсів, мереж, через укладання контрактів з дослідницькими центрами, шляхом залучення спеціалізованих інтелектуальних послуг тощо [19]. Конкурентне заміщення (боротьба економічних суб'єктів, спрямована на витіснення суперника з ринку) трансформується у конкурентне доповнення — стратегічну взаємодію, що передбачає не поглинання та злиття фірм, а синхронізацію темпів та траєкторій їх розвитку;

– у появі нових форм взаємодії економічних суб'єктів — щільної міжсуб'єктної взаємодії, формуванні гнучкої мережевої структури економіки, виникненні «нових» фірм — мережевих, віртуальних, інтелектуальних, таких, що самонавчаються;

– у зрушеннях у соціальній структурі суспільства, підвищенні функціонально-професійної мобільності, формуванні нових соціальних статусів. Як зазначає А. Чухно, «суспільство стає все більш поліфонічним (тобто таким, у якому різні професійні групи мають політичний голос і певний вплив), згладжуються контрасти, руйнуються межі, з'являються різні змішані, перехідні групи» [1]. З'являється новий суспільний прошарок — працівники-інтелектуали. Водночас виникає нова форма соціального розшарування, зумовлена різницею соціальних статусів людей залежно, насамперед, від стану їх здоров'я і рівня освіти. Адже ці характеристики визначають здатність людини засвоювати інформацію, перетворювати її на знання, використовувати його для розвитку та реалізації інтелектуального капіталу. Таке розшарування є більш небезпечним, ніж майнова нерівність, яку можна пом'якшити через перерозподільні процеси. Інтелектуальні ресурси не можуть бути ні відчужені, ні перерозподілені, тому економічна підтримка незахищених верств населення стає неефективною.

Висновки. В умовах формування нематеріальної економіки інтелектуальний капітал стає домінуючим та синергетичним (таким, що розширює можливості використання інших ресурсів інноваційним способом) фактором розвитку. Саме особливості його формування і реалізації зумовлюють перехід до якісно нового етапу економічного розвитку, що знаходить прояв у зміні характеру праці, трансформації соціально-економічних відносин, насамперед, відносин власності, появи нових форм взаємодії економічних суб'єктів, зрушеннях у соціальній структурі суспільства. Для інтенсифікації і підвищення ефективності цього еволюційного процесу вкрай важливим є формування відповідного інституціонального середовища, яке б забезпечувало продуктивну взаємодію економічних суб'єктів щодо генерації, поширення, обміну і використання знань, сприяло їх комерціалізації та капіталізації.

Наслідком недостатньої інституціоналізації процесів відворення інтелектуального капіталу стає: 1) загострення суперечностей між індивідуальним характером створення і суспільним характером привласнення доходу на інтелектуальний капітал; між статусом найманого працівника і статусом суб'єкта інтелектуальної праці як власника людського й інтелектуального капіталу; між заробітною платою й оплатою знань як доходом на інтелектуальний капітал; 2) виникнення диспропорцій між сферами створення інтелектуальних ресурсів (освіта, наука, охорона здоров'я) і сферами формування і реалізації інтелектуального капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка [Електронний ресурс] : підручник ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/institutsionalno-informatsiyna_ekonomika_-_chuhno_aa.
2. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 388–392.
3. Свейбі К. Теорія фірми, основаної на знаннях [Електронний ресурс] / К. Свейбі. – Режим доступу: <http://www.pandia.ru/text/77/212/94677.php>.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Наука, 2001. – 288 с.
5. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 429–447.
6. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 1998. – 639 с.

7. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / С. М. Климов. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
8. Базилевич В. Д. Интеллектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
9. Гава Ю. В. Структура інтелектуального капіталу / Ю. В. Гава // Науково-технічна інформація. – 2006. – №3. – С. 29–32.
10. Грішнова О. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка й порівняльний аналіз / О. Грішнова, А. Козловський // Україна: аспекти праці. – 2014. – №1. – С. 3–9.
11. Кендюхов О. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.
12. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 212 с.
13. Стрелец И. А. Сетевая экономика / И. А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
14. Шовкун І. А. Інтелектуальний ресурс економічного розвитку / І. А. Шовкун // Економ. теорія. – 2007. – №2. – С. 14–33.
15. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
16. Рязанова О. Е. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий / О. Е. Рязанова // Эконом. науки. – 2011. – 6 (79). – С. 36–38.
17. Акерман Е. Н. Особенности трансформации социально-экономических отношений в условиях развития «новой экономики» / Е. Н. Акерман // Вестн. Том. гос. ун-та. – Серия: Экономика. – 2011. – №2 (14). – С. 11–17.
18. Шевченко Л. С. Вища освіта в епоху транспрофесіоналів / Л. С. Шевченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Серія: Економічна теорія та право. – 2011. – №3 (6). – С. 7–14.
19. Экономика знаний и инноваций: перспективы России [Электронный ресурс] / под ред. А. В. Бугалина. – М., 2008. – Режим доступа: istina.msu.ru/media/.../Ekonomika_znani_i_innovacii_maket_knigi.doc.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2014.

О. А. НАБАТОВА

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

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

В статье раскрыта социально-экономическая природа интеллектуального капитала, выявлены особенности его формирования и реализации в условиях становления нематериальной экономики. Проанализированы институциональные аспекты фор-

мирования интеллектуального капитала. Определены причины недостаточного уровня капитализации интеллектуального потенциала Украины.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальная экономика, интеллектуальная собственность, интеллектуальный труд, капитализация знаний.

O. A. NABATOVA

Ph. D. in Economics, asosiate Professor of the Economic Theory Department, Yaroslav the Wise National Law Yniversity, Kharkiv

SOCIO-ECONOMIC NATURE OF INTELLECTUAL CAPITAL AND PROBLEMS OF ITS INSTITUTIONALIZATION

Problem setting. The intangible economy appears in consequence of a change of correlation and a role of different factors of production in economic development. Intellectual capita being capitalized knowledge becomes a motion power and the main productive resource of the intangible economy. Social and economic nature of intellectual capital and peculiarities of its functioning stipulate transformation of productive relationships and, primarily, relationships of ownership.

Recent research and publications analysis. Fundamental basics of the theory of intellectual capital were grounded by T. Stewart, K. Sveiby, E. Brooking, L. Edvinsson, V. Inozemtsev, S. klimov etc. Problems of formation and management of intellectual capital of a firm are considered in working papers of V. Bazylevych, Yu. Gava, A. Kendiuhov, O. Marchenko, L. Fedulova, A. Chuhno and other Ukrainian scientists. However, the institutional basics of intellectual capital formation have been insufficiently researched.

Paper objective. The objective of the article is presentation of social and economic nature of intellectual capital, determination of its role in formation of the intangible economy, analysis of the peculiarities of its institutionalization.

Paper main body. Knowledge and information having attributes of social and network commodities are basic components of intellectual resources. Intellectual resources are characterized by a set of the peculiarities: an intangible character, inalienability, uncompetitiveness, self-increase in the process of consumption, and non-aditivity. Intellectual capital is, firstly, researched at levels of an individual, a firm, and a society and is, secondly, defined as an internally structured category containing human, organizational, and client capital. Formation and realization of intellectual capital occur on the basis of usage of intellectual resources in the process of new value production, creation of an intellectual product, and profit gaining. The institutional environment determining conditions of reproduction of intellectual capital, efficiency of its formation on the basis of the individual peculiarities, and a level of an intellectual activity, influences these processes.

Conclusions of the research. The peculiarities of formation and realization of intellectual capital as a leading factor of the modern economic development stipulate changes of labor nature, transformation of social and economic relationships, appearance of new forms of correlation of economic subjects, and changes in a society structure. Institutions of the intangible economy should provide comprehensive correlation of entities in the processes of creation, capitalization and commercialization of knowledge. Causes of an insufficient level of capitalization of intellectual potential of Ukraine include: 1) disproportions between areas of formation of intellectual resources and intellectual capital; 2) a small share of high-technological industries in the structure of the economy; 3) a low level of an innovative activity of entities; 4) a high level of social and economic differentiation of population; 5) a low level of institutionalization of the knowledge commercialization process.

The main abstract of a paper

Abstract. Social and economic nature of intellectual capital is presented in the article. The author determined the peculiarities of its formation and realization under conditions of development of the intangible economy. The institutional aspects of intellectual capital formation are analyzed. The causes of an insufficient level of capitalization of intellectual capital of Ukraine are determined.

Key words: intellectual capital, intangible economy, intellectual ownership, intellectual labor, capitalization of knowledge.

О. В. ОВСІЄНКО

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



СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ СУПЕРЕЧНОСТІ «НОВОЇ ФІРМИ»

У статті виявлено та розкрито соціально-економічні суперечності «нової фірми», обумовлені її місцем та роллю у нематеріальній економіці, а також специфікою інтелектуально орієнтованого виробництва. Доведено, що розвиток суперечностей призводить до зниження економічної ефективності «нової фірми». Визначено передумови пом'якшення суперечностей на мікро- та макрорівні.

Ключові слова: нова фірма, нематеріальна економіка, інтелектуальний капітал, знаннємісткий продукт, інтелектуальна праця, корпоративна культура.

Постановка проблеми. Одним із головних напрямів економічних трансформацій, що відбуваються у сучасному світі, є формування нематеріальної економіки — суспільно-економічної системи, орієнтованої на активне використання інтелектуального потенціалу людини та перетворення його на провідний фактор виробництва. Нова економічна реальність зумовлює значні зміни у способах організації господарської діяльності. Зокрема, значного поширення набувають так звані «нові фірми», які порівняно з традиційними фірмами краще пристосовані до роботи в економіці знань завдяки своїй організаційній побудові та використанню нових способів координації із зовнішнім середовищем. Водночас саме ці особливості зумовлюють загострення численних соціально-економічних суперечностей всередині «нових фірм», що подекуди знижує ефективність їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Нова фірма» як суспільно-економічне явище активно вивчається як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій літературі. Найбільш відомими концепціями «нової фірми» є: концепція «адаптивної корпорації» Е. Тоффлера [1], концепція «креативної корпорації» В. Іноземцева [2], концепція «організації, що навчається» (К. Аргіріс, Д. Гарві, О. Марченко [3; 4], М. Рубінштейн, М. Румізен, П. Сенге [5], А. Фінстенберг, Р. Хант, Д. Шен). Як правило, у дослідженнях «нової фірми» увага акцентується на заміні традиційних ієрархічних бюрократичних структур більш гнучкими, децентралізації управління, появи нових критеріїв оцінювання результатів праці [1]; на виході діяльності фірм за межі економічної доцільності [2]; на забезпеченні можливостей постійного навчання працівників [3; 4]. Враховуючи, що основним продуктом «нової фірми» є знаннємісткі товари і послуги, варто звернути увагу і на широкий спектр робіт, присвячених розкриттю соціально-економічних суперечностей інтелектуальної власності (В. Базилевич [6, с. 135–139], А. Бузгалін, А. Колганов [7], Ю. Ранде [8], А. Скобарев, В. Лячін [9], Г. Фокін [10]), прояви яких на рівні окремих підприємств, особливо у нематеріальній економіці, залишаються недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей. Метою роботи є виявлення та розкриття соціально-економічних суперечностей «нової фірми», обумовлених її місцем та роллю у нематеріальній економіці, а також специфікою інтелектуально орієнтованого виробництва; обґрунтування напрямів їх пом'якшення.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення поняття «нова фірма» [11, с. 334–335]. Так, «адаптивна корпорація» Е. Тоффлера — це гнучка корпорація, здатна своєчасно й адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та здійснювати ефективний обмін інформацією між своїми підрозділами. Така корпорація орієнтована на вирішення не тільки економічних, а й соціальних завдань. Тобто відбувається перетворення фірм на «багатоцільові» організації, які ефективно взаємодіють із соціальним та екологічним оточенням [1, с. 460–462]. В. Іноземцев, характеризуючи «креативну корпорацію», наголошує на тому, що її діяльність виходить за межі економічної доцільності: домінує прагнення реалізувати творчий потенціал — розробити та організувати виробництво принципово нової послуги, продукції, інформації та знання; прагнення до самореалізації. Оскільки окремі працівники такої фірми персоніфікують певні елементи виробничого процесу, не існує перешкод для виділення (або відділення) у фірмі нових структурних самостійних елементів [2]. О. Марченко визначає «організацію, що навчається» як таку, що «інтегрує знання та забезпечує їх ефективне використання з метою виробництва знаннємістких продуктів (послуг)» [4, с. 70].

Проте попри відмінності між концепціями «нової фірми» можна виділити деякі спільні риси, а саме:

- головним продуктом стають глибоко індивідуалізовані знаннємісткі товари і послуги. Через це «нові фірми», як правило, зберігають вузьку спеціалізацію;

- конкурентними перевагами та запорукою успішного функціонування є наявність працівників, які виступають носіями інтелектуального капіталу, здатні створювати нові продукти та технології;

- основним принципом побудови є гнучка організаційна структура та партнерські відносини всередині організації, що створює умови для більш повної реалізації творчих здібностей та, відповідно, полегшує процес створення, накопичення й передачі знань всередині організації [12, с. 174];

- поєднання економічної та неекономічної мотивації у діяльності організації, участь у розбудові нових типів суспільної взаємодії.

Однак, незважаючи на те, що «нова фірма» добре пристосована до роботи у нематеріальній економіці, деякі її особливості зумовлюють загострення численних соціально-економічних суперечностей всередині такої фірми.

1. Суперечності між нетоварною сутністю продуктів «нової фірми» та товарною формою їх реалізації. Як відомо, для традиційної фірми головною метою створення та функціонування виступає отримання прибутку. Використовуючи кількісно і якісно обмежені ресурси, створюючи продукт, який «зникає» під час споживання, традиційна фірма надає йому товарної форми, виключивши з числа споживачів тих, хто не платить. Для «нової фірми», орієнтованої на створення глибоко індивідуалізованих знаннємістких продуктів, комерціалізація результатів виробництва ускладнюється потенційно нетоварною сутністю таких продуктів. Адже інформація та знання при споживанні не зникають, а накопичуються безмежно, залишаючись доступними одночасно великій кількості споживачів. Більш того, деякі інформаційні продукти мають сенс тільки при розширенні доступу до них (мережа Інтернет). Як справедливо зазначає Л. Мяснікова, «Усі начебто “сидять” у Facebook або користуються Google, але платити за це ніхто не готовий. Основну частину доходу цих компаній становить реклама. Що за базовий продукт для суспільства, за який ніхто не готовий платити?» [13]. Проте ринкова вартість компанії Google у 2013 р. становила 212,4 млрд дол. США, а чистий дохід цієї компанії у розрахунку на одного працівника склав 199,3 тис. дол. США [14].

Специфічні характеристики знаннємістких продуктів ставлять питання про мету «нової фірми». Чи можна погодитися з тим, що виробництво таких продуктів здійснюється заради отримання прибутку? З одного боку, цілі «нових фірм» набагато ширші, оскільки їх засновники (найчастіше саме вони

виступають провідними акціонерами) прагнуть під час створення фірми на-самперед самореалізації та визнання своїх продуктів. Можна погодитися з В. Іноземцевим стосовно того, що діяльність креативної корпорації виходить за межі економічної доцільності. З другого боку, інституціональна функція «нової фірми» в економіці знань полягає саме у комерціалізації інтелектуальної власності та знаннємісткого продукту. «Нові фірми» розвиваються за ринковими принципами: необмеженість знаннєвих ресурсів, які є джерелом створення нового продукту, лише посилює конкуренцію серед таких фірм, знімаючи бар'єри вступу до галузі.

Засобами пом'якшення суперечностей між нетоварною сутністю продуктів «нової фірми» та товарною формою їх реалізації виступають:

– патенти, ліцензії, які обмежують доступ до інтелектуального продукту «нової фірми», надають можливість отримання своєрідної інтелектуальної ренти. Цікаво зазначити, що ефективність комерціалізації інтелектуальної власності шляхом патентування значним чином ускладнюється не тільки піратським використанням інформаційних продуктів, а і свідомими діями деяких компаній у сфері патентного судочинства. Так, американська юридична фірма Lex Machina, дослідивши судову практику у цій сфері, дійшла висновку, що рекордна кількість патентних позовів у 2012–2013 рр. (тільки у 2013 р. у США було подано 6088 патентних позовів, тоді як за період 2000–2010 рр. їх кількість не перевищувала 2745 позовів на рік [15]) пов'язана з діями «patent trolls» («патентних тролей») — компаній, які не мають бізнесу поза ліцензуванням та судовою практикою. Наприклад, європейська компанія Melvino Technology за рік подала 137 патентних позовів, індійська компанія Wynncom — 131 позов. Відповідачами по таким заявам найчастіше виступали Apple, Amazon, Google, AT&T, Dell. «Патентний тролінг» обходиться американській економіці у 29 млрд дол. прямих судових витрат щороку [15];

– обмежені можливості споживачів із пошуку та засвоєння інформації, необхідної для створення нового знання. Відсутність у потенційних споживачів знань та навичок, високі витрати на їх здобуття суттєво розширюють попит на продукцію «нових фірм» як з боку традиційного сектору економіки, так і з боку домогосподарств. Традиційний сектор активно передає на аутсорсинг «новим фірмам» юридичний, бухгалтерський, аудиторський супровід, інжинірингові послуги тощо. Слід звернути увагу і на те, що важкість оцінки інтелектуального продукту «нової фірми» дає можливість використати таку фірму у численних офшорних зв'язках. Особливо ефективною стає реєстрація консалтингової «нової фірми» у низькоподатковій юрисдикції з подальшою оплатою її послуг за завищеною ціною. Не менш важливу роль «нові фірми» відіграють у задоволенні потреб домогосподарств. Так, компанія Groupm

надає інформацію про знижки на певні товари і послуги, купуючи які, споживач оплачує й інформаційні послуги Groupon. Відповідно розширення попиту на послуги нових фірм можливе як за рахунок розвитку традиційного сектору економіки в інноваційному напрямі, так і через удосконалення якостей людського розвитку, покращення системи освіти;

– глибока індивідуалізація багатьох знаньмістких товарів та послуг, неможливість їх тиражування.

2. Суперечності між підвищенням ступеня економічної незалежності найманого працівника та посиленням експлуатації творчої праці капіталом. Перетворення знань та інформації, творчих здібностей людини, її здатності створювати та використовувати інтелектуальні продукти на основні фактори суспільного виробництва у нематеріальній економіці, багато у чому змінює баланс економічної влади між найманою працею і капіталом. Невіддільність цих факторів виробництва від людини, неможливість відокремити найманого працівника від засобів виробництва фактично перетворює кваліфікованих працівників «нової фірми» на співвласників створеного продукту, інтелектуального капіталу фірми. Більш того, вартість «нової фірми», її капіталізація безпосередньо залежать від того, наскільки її співробітники здатні вирішувати складні інтелектуальні завдання.

За таких умов значно розширюються можливості впливу працівників на процеси розподілу. Володіючи невідчужуваними унікальними здібностями, що є головним джерелом доходів фірми, вони претендують не тільки на оплату результатів праці та повну компенсацію вартості своєї робочої сили, а й на частку додаткового доходу (участь у прибутках, придбання опціонів, пакетів акцій, набуття статусу партнерів тощо). Високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність «нової фірми» від працівників-носіїв інтелектуальних ресурсів [16, с. 168, 205], оскільки різко зростають трансакційні витрати на залучення працівників через зовнішній ринок праці. Усе це сприяє розширенню економічної свободи найманого працівника та унеможливує традиційні форми примусу до праці.

Паралельно з розширенням економічної свободи працівника відбувається посилення експлуатації найманої праці капіталом. По-перше, мотивація працівника «нової фірми» не обмежується матеріальною винагородою. Вступаючи у контрактні відносини з фірмою, працівник отримує інституціонально закріплені можливості опановувати, творчо використовувати та генерувати як нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми. Саморозвиток за таких умов перетворюється на додатковий негрошовий, неоплачений стимул. Підтвердженням цієї тези виступає той факт, що випускники елітних бізнес-шкіл усе частіше обирають роботу у високотехнологічних компаніях, а не у фінансових корпораціях, навіть незважаючи на різницю в зарплаті. Так,

середня річна зарплата випускника Стенфорда у високотехнологічній компанії у 2012 р. становила 120 тис. дол. плюс бонуси та компенсації на суму близько 38 тис. дол. У той же час у фінансовому секторі пропонувалися зарплати від 150 тис. дол. плюс 135 тис. дол. як бонуси та компенсації [17].

З точки зору А. Бузгаліна та А. Колганова, «капітал паразитує на внутрішній мотивації творчого працівника, отримуючи частину творчого потенціалу задарма, не оплачуючи тих стимулів, які працівник створює собі сам, займаючись творчістю» [7]. Крім того, важкість відділити час, який пішов на створення нового знання, від вільного часу, уможлиблює присвоєння капіталом вільного часу працівників «нової фірми». На рівні усього суспільства ці суперечності знаходять розвиток у «...безоплатному присвоєнні капіталом тих благ, які були розпредмечені конкретним креативним співробітником корпорації у процесі створення комерційної інновації. Більше того, оскільки капітал є не тільки сукупність окремих підприємств, а й конкретно-загальне капіталізму, остільки ми можемо говорити про експлуатацію сукупним капіталом креатосфери людства в усьому її просторовому і часовому багатстві» [7].

Ще однією причиною посилення експлуатації інтелектуальної праці капіталом є складність грошової оцінки її результатів, а також неможливість виділити внесок конкретного співробітника у процес створення нового продукту. Тому у деяких випадках «нові фірми» схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання [18, с. 19].

3. Суперечності між активізацією внутрішньофірмового трансферу знань та обмеженням зовнішнього обміну інформацією. Базисом конкурентоспроможності «нової фірми», джерелом її здатності до саморозвитку є можливість постійно створювати нові інтелектуальні продукти, генерувати нові знання та інформацію. Складність інтелектуальної праці, необхідність опрацьовувати значні масиви інформації, глибока індивідуалізація знаннемістких продуктів призводять до дедалі більш вузької спеціалізації співробітників «нових фірм». Більш того, великі фірми, виокремлюючи у своїй організаційній структурі дослідницькі підрозділи, будують їх за принципом глибокого поділу праці. Так, процес науково-конструкторських розробок розпоршується на дрібні операції та доручається вузькоспеціалізованим виконавцям (обробка баз даних, створення масиву даних), далі за допомогою сучасних технологій зв'язку відбувається інтеграція отриманих результатів [9].

Тому з'являється потреба у налагодженні системи самонавчання працівників, регулярного внутрішнього обміну знаннями, створенні, розвитку, зберіганні, поширенні й застосуванні знань та інформації всередині фірми на різних рівнях — рівні окремого працівника, рівні колективу/підрозділу/групи/

команди, а також організації у цілому. Відповідно ефективною «нова фірма» стає лише за умов постійного безперервного трансферу знань, кооперації інтелектуальної праці.

Водночас необхідність комерціалізації інформації та отриманих знань змушує «нову фірму» обмежувати витoki інформації, суворо оберегати ту її частину, яка належить до комерційної таємниці. Відповідно обмін інформацією із зовнішнім середовищем ускладнюється. Оскільки нове знання — це результат кооперації попередньої інтелектуальної праці усього суспільства, то ефективність застосування інтелектуальних продуктивних сил суспільства знижується. У подальшій перспективі це може призвести до зменшення обсягу суспільно доступних знань та інформації, гальмування процесу їх подальшого отримання та накопичення. Таким чином, мета «нової фірми» — отримання комерційного ефекту від створення знаннємісткого продукту заперечується способом її досягнення: активізувавши внутрішній трансфер знань, необхідний для отримання принципово нових продуктів, «нова фірма» змушена обмежити обмін інформацією із зовнішнім середовищем, що руйнує передумови подальшого накопичення знань. За таких умов знижується й ефективність самої «нової фірми».

Загострення цих суперечностей на рівні фірми може відбуватися не тільки внаслідок витoku комерційної інформації, а й через кадрові зміни. Невідчужуваність інтелектуальних надбань фірми від працівників, а також необхідність постійно підтримувати безперервний рух знань посилюють залежність «нової фірми» від її співробітників-носіїв інтелектуального капіталу. За таких умов звільнення працівників може спричинити значні економічні втрати для фірми. По-перше, пошук претендентів на робочі місця, що з'явилися, зумовлює значні трансакційні витрати. По-друге, іноді специфіка діяльності фірми передбачає неможливість залучення нових співробітників через зовнішній ринок праці, а на внутрішньому ринку всередині фірми пропозиція обмежена. По-третє, фірма змушена нести додаткові витрати на навчання.

4. Суперечності між загальною ефективністю «нової фірми» та індивідуальною ефективністю окремого працівника. У сучасних умовах створення та виробництво знаннємісткого продукту потребує застосування все більш складних методів та засобів наукових досліджень. Стійку тенденцію до подорожчання демонструє і вартість процесу накопичення нових знань та інформації. Усе це змушує «нову фірму» шукати шляхи оптимізації цього процесу. Одним із таких шляхів стає глибокий поділ інтелектуальної праці, спеціалізація працівника на певному напрямі роботи. Водночас відбувається інтеграція інтелектуальної праці, адже результати роботи окремих працівників необхідно об'єднувати у єдине ціле.

З одного боку, інтеграція сприяє підвищенню ефективності нової фірми, оскільки дозволяє повною мірою скористатися перевагами кооперації інтелектуальної праці, більш повно використати наявний у фірми та її співробітників інтелектуальний капітал. З другого боку, у результаті інтеграції інтелектуальної праці робітник-носії інтелектуального капіталу перестає бути самодостатньою одиницею у процесі створення та накопичення знань. Це посилює залежність працівника від «нової фірми», знижує рівень його професійної мобільності. Як зазначають А. Скобарев та В. Лячин, «постійне виконання, хоча і складних, але таких, що постійно повторюються операцій, знижують зацікавленість робітника у результатах роботи, нівелюють творчий компонент виробничих завдань, послаблюють мотивацію щодо пошуку нестандартних шляхів їх розв'язання, не сприяють виявленню ініціативи» [9]. У результаті індивідуальна ефективність інтелектуального працівника знижується на тлі підвищення загальної ефективності «нової фірми». Засобами пом'якшення цієї суперечності найчастіше виступає створення гнучких організаційних структур матричного типу.

Слід зазначити, що зростання індивідуальної ефективності працівника, зайнятого генеруванням і використанням знань та інформації, у деяких випадках може призвести до часткових втрат загальної ефективності фірми. Можна виділити декілька причин цього явища. По-перше, природним проявом зростання особистого інтелектуального капіталу співробітника є вихід за межі компанії та створення особистої «нової фірми». Таке явище особливо поширене у консалтингових фірмах. По-друге, потрапляючи до організації, нові працівники користуються інтелектуальним капіталом організації, навчаючись за її рахунок. Тому накопичення особистого інтелектуального капіталу багато у чому здійснюється за рахунок фірми. У такому випадку «нова фірма» змушена «закріпити» працівника. Зазвичай це пов'язано з додатковими витратами, які не завжди призводять до бажаного результату [12, с. 223].

Висновки. Специфіка продуктів, що виготовляються «новою фірмою», а саме: їх знаннємісткий характер, глибока індивідуалізація, невіддільність від носіїв, — потребує значних змін як в організаційній будові фірми, так і в її взаємодії із зовнішнім середовищем. З'являється необхідність у створенні гнучких організаційних структур, глибокому поділі інтелектуальної праці з її подальшою кооперацією, забезпеченні безперервного руху знань та інформації всередині фірми, поєднанні матеріальних та нематеріальних стимулів.

Нові організаційні принципи зумовлюють загострення численних соціально-економічних суперечностей всередині фірми. Серед них, зокрема, можна виділити такі: 1) між нетоварною сутністю продуктів «нової фірми» та товарною формою їх реалізації, у результаті розвитку якого значно зростають трансакційні витрати, пов'язані із захистом прав власності, виникають нові

форми недобросовісної конкуренції; 2) між підвищенням ступеня економічної незалежності найманого працівника та посиленням експлуатації творчої праці капіталом, яке призводить до викривлення процесів розподілу як на рівні фірми, так і у суспільстві в цілому; 3) між активізацією внутрішньофірмового трансферу знань та обмеженням зовнішнього обміну інформацією, в результаті розвитку якого мета «нової фірми» — отримання комерційного ефекту від створення знаннємісткого продукту заперечується способом її досягнення: активізувавши внутрішній трансфер знань, необхідний для отримання принципово нових продуктів, «нова фірма» змушена обмежити обмін інформацією із зовнішнім середовищем, що руйнує передумови подальшого накопичення знань та зумовлює зниження її власної ефективності; 4) між загальною ефективністю «нової фірми» та індивідуальною ефективністю окремих працівників.

Пом'якшення означених суперечностей можливе за умов глибоких змін у середовищі «нової фірми». Зокрема, йдеться про подальшу соціалізацію економічних відносин всередині «нової фірми», розбудову гнучкої корпоративної культури, спрямованої на розвиток нематеріальних стимулів, забезпечення організаційних можливостей для зростання особистісного потенціалу працівників. У зовнішньому середовищі інституціональними передумовами пом'якшення суперечностей виступають: створення законодавчої бази для чіткої та всебічної специфікації прав інтелектуальної власності, підвищення ступеня готовності суспільства до споживання знаннємісткого продукту, широке залучення «нових фірм» до державно-приватного партнерства, суспільно важливих громадських, екологічних проєктів тощо. Тому перспективи подальших досліджень у цій сфері тісно пов'язані з визначенням напрямів розвитку інститутів нематеріальної економіки, пошуком шляхів їх удосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тоффлер Э. Адаптивная корпорация [Електронний ресурс] / Э. Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе : пер. с англ. ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – Режим доступу: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/conception/corporation/>.
2. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Електронний ресурс] : монография / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – Режим доступу: <http://www.litmir.net/br/?b=57861&p=1>.
3. Марченко О. С. Интегратори знань: місце і роль у інноваційному процесі / О. С. Марченко, О. В. Ярмач // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. – № 3. – С. 44–54.
4. Марченко О. С. Фірма в економіці знань: знаннєвий підхід до визначення економічної природи / О. С. Марченко // Вісн. Нац. юрид. акад. України. Серія: Економічна теорія та право. – 2010. – № 1. – С. 63–71.

5. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
6. Базилевич В. Д. Интеллектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : монографія / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. – К. : Знання, 2008. – 687 с.
7. Бузгалин А. Эксплуатация XXI века [Электронный ресурс] / А. Бузгалин, А. Колганов // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – Режим доступа: <http://svom.info/entry/284-ekspluatsiya-xxi-veka/>.
8. Ранде Ю. Социально-экономические противоречия интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / Ю. Ранде // Креативная экономика. – 2013. – № 8. – С. 83–88. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/29389/>.
9. Скобарев А. А. Двойственность и противоречия интеллектуальной собственности в развитой рыночной экономике [Электронный ресурс] / А. А. Скобарев, В. И. Лячин // Молодой ученый. – 2012. – № 2. – С. 139–144. – Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/37/4168/>.
10. Фокин Г. В. Социальный паразитизм на результатах интеллектуальной деятельности работников [Электронный ресурс] / Г. В. Фокин // Вопр. инновацион. экономики. – 2014. – № 1 (15). – С. 3–8. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/31940>.
11. Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко // Вісн. НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 3. – С. 220–349.
12. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз [Текст] : монографія / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.
13. Мясникова Л. Экономический кризис и парадигма нового времени [Электронный ресурс] / Л. Мясникова // Свободная мысль. – 2012. – № 7–8. – С. 166–179. – Режим доступа: <http://www.svom.info/entry/267-ekonomicheskij-krizis-i-paradigma-novogo-vremeni/>.
14. FT Global 500 2013 : World's Largest Companies Rating [Электронный ресурс] // Financial Times. – Режим доступа: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500>.
15. Mullin J. The year in patent litigation: more trolling, more Texas [Электронный ресурс] / Joe Mullin // Lex Machina. – Режим доступа: <http://arstechnica.com/tech-policy/2014/05/the-year-in-patent-litigation-more-trolling-more-texas/>.
16. Шевченко Л. С. Соціальні ризики та соціальна безпека праці : монографія / Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 280 с.
17. Корн М. Где предпочитают работать выпускники элитных бизнес-школ [Электронный ресурс] / М. Корн // Ведомости. – 2013. – 7 ноября. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/career/news/18436361/mba-zajmutsya-tehnologiyami>.
18. Зайцев Ю. Проблеми дослідження системи мотивації найманої праці в умовах становлення постіндустріального суспільства / Ю. Зайцев, Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 8. – С. 13–19.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

О. В. ОВСИЕНКО

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

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ
«НОВОЙ ФИРМЫ»**

В статье выявлены и раскрыты социально-экономические противоречия «новой фирмы», обусловленные ее местом и ролью в нематериальной экономике, а также спецификой интеллектуально ориентированного производства. Доказано, что развитие противоречий приводит к снижению экономической эффективности «новой фирмы». Определены предпосылки смягчения противоречий на микро- и макроуровне.

Ключевые слова: новая фирма, нематериальная экономика, интеллектуальный капитал, знаниеемкий продукт, интеллектуальный труд, корпоративная культура.

O. V. OVSIENKO

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

**SOCIAL AND ECONOMIC CONTRADICTIONS
OF THE «NEW FIRM»**

Problem setting. Formation of the intangible economy stipulates sufficient changes of the methods of economic activity organization. Especially, the so-called “new firms”, which produce knowledge intensive goods and services, primarily use intangible assets, and have flexible organizational structures, are widespread. These peculiarities lead to escalation of numerous social and economic contradictions within such firms, sufficiently decreasing efficiency of firms’ activity.

Recent research and publications analysis. The phenomenon of the “new firm” is actively researched in the scientific literature (A. Toffler, V. Inozemtsev, O. Marchenko, and P. Senge etc.). A wide range of researches is also devoted to contradictions of intellectual ownership (V. Bazylevych, A. Buzgalin, A. Kolganov, Yu. Rande, A. Skobarev, V. Liachin, and G. Fokin etc.). However, their implementation at the level of particular companies, especially in the intangible economy, is not sufficiently researched.

Paper objective. The objective of the article is to reveal and disclose social and economic contradictions of the “new firm” stipulated by peculiarities of intellectual-oriented production and to determine directions of overcoming of these contradictions.

Paper main body. The main social and economic contradictions of the “new firms” comprise the next ones: 1) a contradiction between the non-trade essence of goods of the “new firm” and a trade form of their realization, development of which leads to increase of transaction costs related with protection of ownership rights and appearance of new forms of unfair competition; 2) a contradiction between increase of a degree of economic

independence of an employee and enforcement of exploitation of creative labor by capital leading to distortion of distribution processes both at the level of a firm and at the level of a society in general; 3) a contradiction between activation of an intra-company transfer of knowledge and limitations for exterior exchange of information, which causes denying of the purpose of the “new firm”, that is — gaining of commercial effect due to creation of knowledge intensive products, by a method of its achievement: having activated the interior transfer of knowledge, which is essential for creation of principally new products, the “new firm” is obliged to limit exchange of information with the exterior environment; such actions destroy pre-conditions of further accumulation of knowledge; 4) a contradiction between general efficiency of the “new firm” and individual efficiency of an employee.

Conclusions of the research. Overcoming of contradictions is possible in terms of considerable changes in the environment of the “new firm”, which include socialization of economic relationships within the firm, transition to flexible corporate culture aimed at development of intangible incentives, providing of organizational opportunities for increase of individual potential of employees. In the exterior environment institutional pre-conditions of relaxation of contradictions encompass comprehensive specification of rights for intellectual ownership, increase of a degree of willingness of a society for consumption of knowledge intensive products and participation of the “new firms” in a public-private partnership.

The main abstract of a paper

Abstract. Social and economic contradictions of the “new firm” stipulated by its position and role in the intangible economy and peculiarities of intellectual-oriented production are revealed and disclosed in the article. The author proved that development of contradictions causes decrease of economic efficiency of the “new firm”. The pre-conditions of relaxation of contradictions at the micro-level and at the macro-level are determined.

Key words: “new firm”, intangible economy, intellectual equity, knowledge intensive product, intellectual labor, corporate culture.

О. О. ЧУПРИНА

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



УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ІНВЕСТИЦІЙ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВ

У статті детально та поетапно розглянутий процес управління ризиками при реалізації інвестицій в інтелектуальний капітал; проведена класифікація таких ризиків та здійснений порівняльний аналіз методів їх кількісної оцінки; охарактеризовані особливості застосування основних методів реагування на ризики при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, економічні ризики, якісний та кількісний аналіз ризиків, методи реагування на ризик.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть основними факторами виробництва стали наука й інформація, щороку їх роль у створенні товарів і послуг зростає. Сьогодні саме раціональне використання інтелектуального капіталу — сукупності знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, щоб створювати багатство [1], — зумовлює здатність підприємств отримувати надприбуток. Отже, питання ефективного управління інвестиціями в інтелектуальний капітал стають дедалі актуальнішими. Важливою складовою управління будь-якими інвестиціями є врахування пов'язаних з ними ризиків. Для більшості інвестицій в інтелектуальний капітал характерним є підвищений ступінь невизначеності, що зумовлює наявність особливих вимог до якості управлінських рішень стосовно шляхів та методів реагування на відповідні ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню особливостей створення та функціонування інтелектуального капіталу підприємств, а також оцінці ефективності його використання присвячено багато наукових досліджень як в Україні, так і за її межами. В першу чергу йдеться про роботи таких іноземних авторів, як Е. Брукінг, Л. Едвінсон, Р. Каплан, Ф. Леві, М. Малоун, Д. Нортон, І. Рус, Г. Рус, Т. Стюарт, К. Свейбі [2–9]. Серед вітчизняних науковців особливо слід відзначити Г. О. Білова, О. В. Кендюхова, О. В. Малишка, А. А. Чухна, П. М. Цибульова [10–15] та інших. Однак названі автори не приділяють достатньої уваги питанням комплексної оцінки ризиків, що виникають у процесі створення та використання інтелектуального капіталу підприємства, а також обґрунтуванню ефективних методів управління такими ризиками. Окремі аспекти управління ризиками при здійсненні господарської діяльності підприємств з використанням інтелектуального капіталу досліджували Я. С. Витвицький, В. М. Матієнко, О. О. Охріменко, В. А. Ткаченко, Н. О. Целіна [16–18] та інші. Але названі роботи не дозволяють отримати чіткого уявлення про загальний комплекс дій щодо управління ризиками, які виникають при здійсненні операцій з інтелектуальним капіталом підприємств у цілому, та при реалізації інвестицій в інтелектуальний капітал зокрема.

Формулювання цілей. Метою роботи є обґрунтування комплексу управлінських дій, спрямованих на максимізацію прибутків (мінімізацію збитків) від інвестицій в інтелектуальний капітал в умовах ризику, важливими складовими якого є зокрема якісна та кількісна оцінка ризиків, що виникають у процесі створення та використання інтелектуального капіталу, а також вибір ефективних методів управління такими ризиками.

Виклад основного матеріалу. Управління ризиками — це сукупність дій з ідентифікації й аналізу ризиків, а також прийняття рішень, спрямованих на мінімізацію негативних і максимізацію позитивних наслідків ризикових ситуацій [19, с. 223].

Ризик як імовірність відхилення реального результату діяльності від запланованого притаманний будь-яким інвестиційним проектам. При цьому ризик оцінюється за двома основними напрямками:

- 1) ймовірність відхилення фактичних результатів від запланованих;
- 2) масштаби такого відхилення. Додатково слід наголосити, що враховується будь-яке відхилення: як позитивне, так і негативне.

Базовою причиною ризику є невизначеність умов реалізації проектів, тобто наявність декількох можливих варіантів розвитку подій.

До джерел невизначеності та ризику, які зазвичай мають найбільший вплив, слід віднести [20, с. 237–238]:

- спонтанність природних процесів і явищ;
- випадковість, яка обумовлена ймовірнісною суттю соціально-економічних та технологічних процесів;
- ймовірнісний характер науково-технічного прогресу;
- обмеженість, недостатність матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, потрібних для здійснення підприємницької діяльності;
- неповнота, недостатність, низька якість інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень;
- відносна обмеженість свідомої діяльності людей, немінучі відмінності в соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки та ін.;
- неможливість однозначного пізнання об'єкта при сформованих у даних умовах рівнях і методах наукового пізнання;
- наявність антагоністичних тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів.

Очевидно, що переважна більшість із названих джерел невизначеності та ризику особливо яскраво проявляються при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал. Адже операції з інформацією мають найвищий ступінь невизначеності порівняно з операціями з будь-якими іншими економічними ресурсами. Тому при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал аналізу ризиків та обґрунтуванню шляхів їх оптимізації слід приділити підвищену увагу.

Процес управління ризиками, у тому числі і ризиками інвестування в інтелектуальний капітал, здійснюється у декілька етапів (рисунок).

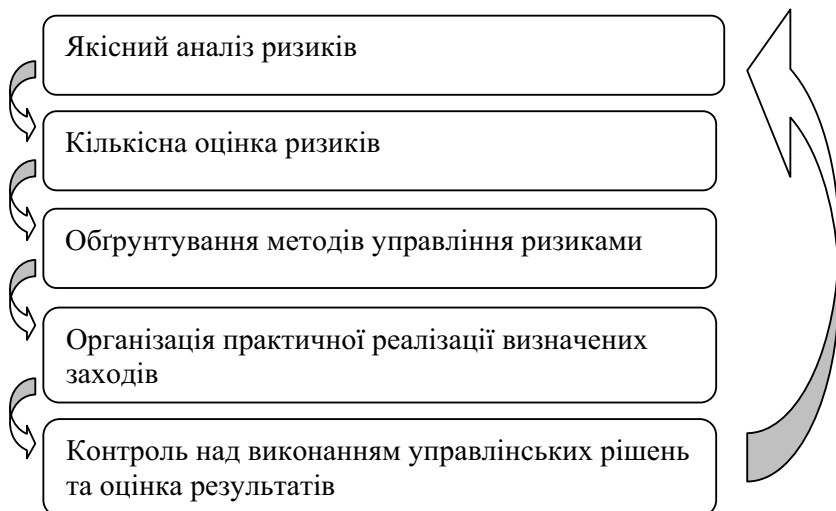


Рис. Етапи здійснення управлінської діяльності в ситуації ризику

Отже, при дослідженні ризиків починати слід з їх якісного аналізу, сутність якого полягає у виявленні всіх видів ризиків, що мають місце при реалізації проекту. Існує багато видів ризику та багато ознак, за якими можна здійснити їх класифікацію. У таблиці представлена класифікація ризиків за найбільш вагомими ознаками.

Т а б л и ц я

Види ризиків при здійсненні інвестиційної діяльності підприємств

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
За залежністю джерела небезпеки від людської діяльності	природні; техногенні; змішані
За характером діяльності	виробничі; комерційні (торгові); фінансові (у тому числі інвестиційні)
За наявністю можливості впливати на джерело ризику	зовнішні; внутрішні
За сферою виникнення	політичні; економічні; соціальні; екологічні тощо
За можливістю додаткових вигід	чисті (статистичні); спекулятивні (динамічні)
За можливістю передбачення	прогнозовані; непрогнозовані
За розміром можливих втрат	допустимі; критичні; катастрофічні
За ймовірністю появи	високі; середні; малі
За об'єктами, на які спрямований ризик	особисті; майнові; ризики відповідальності
За формою втрат	матеріальні; трудові; фінансові; втрати часу; спеціальні (втрата інформації, доброго імені тощо)

Закінчення таблиці

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
За рівнем прояву наслідків	ризик проекту; ризик підприємства; ризик регіону/галузі; ризик країни; ризик світу
За можливістю диверсифікації	диверсифіковані; недиверсифіковані
За можливістю страхування	такі, що можуть бути застраховані; такий, що не може бути застрахований
За повторюваністю ризикової ситуації	ординарні; неординарні
За діями, що породжують ризик	активні (ризик дій); пасивні (ризик бездіяльності)
За тривалістю існування	постійні; тимчасові
За можливістю розкласти ризик на декілька ризиків	прості; складні

Ризики інвестицій в інтелектуальний капітал можна розбити на дві частини:

- загальні — притаманні будь-якій інвестиційній діяльності;
- специфічні — мають місце при інвестиціях саме в інтелектуальний капітал підприємств.

Серед основних ризиків, з якими пов'язане фінансування будь-якого проекту, є такі [19, с. 220]:

- ризик змін у господарському та податковому законодавстві;
- ризик змін економічної ситуації в країні (економічна криза, інфляція, безробіття, зміна доходів населення, коливання валютних курсів тощо);
- ризик зміни соціально-політичної ситуації в країні;
- ризик зміни умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- ризик настання несприятливих природно-кліматичних явищ;
- ризики, пов'язані з недостатньою якістю інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства;
- ризики, пов'язані з невиконанням або неналежним виконанням своїх обов'язків з боку контрагентів: постачальників, посередників, споживачів, фінансових організацій тощо;
- виробничо-технологічні ризики, пов'язані з можливістю аварій, простоїв, виробничого браку тощо).

Однак інвестиції в інтелектуальний капітал супроводжуються додатковими ризиками, які породжені сутнісними характеристиками останнього:

- результати наукових досліджень непередбачувані: значні капіталовкладення не є гарантією збільшення інтелектуального капіталу підприємства;

- знання та інформація є особливим об'єктом власності: щоб мати можливість одержувати від них ефект важливо не просто їх отримати, слід зробити це першим, до того ж вчасно захистити свої права власності (тобто існує ризик того, що хтось зробить це раніше, і витрати підприємства не принесуть бажаних результатів);

- носієм знань є людина, а людина як така не може бути об'єктом власності, її дії не можна повністю контролювати. Тому захист прав власності на складові інтелектуального капіталу є особливо складною справою, що супроводжується ризиком або повної їх втрати (звільнення кваліфікованого робітника), або втрати монопольного права їх використання (розголошення певної інформації). До того ж втрата фахівців на фазі теоретичних або прикладних досліджень може поставити проект під загрозу закриття та стати причиною збитків в обсязі всіх попередніх капіталовкладень;

- знання та інформація зазвичай швидко застарівають, знецінюються, що породжує ризик недоотримання очікуваного прибутку через недостатній термін їх використання;

- існує також ризик того, що інші суб'єкти господарювання, застосовуючи методи нечесної конкуренції, використають інтелектуальний капітал підприємства на власну користь, зменшуючи вигоди від останнього для його власника.

Важливо зауважити, що ризик несе в собі не тільки негативні наслідки; окремі зміни можуть обумовити додаткові вигоди. Так, скажімо, можливі «прориви» у дослідженнях, тоді навіть незначні капіталовкладення призводять до можливості отримувати надприбутки протягом тривалого періоду часу. Однак, визначаючи ризики, найчастіше говорять про можливі збитки або недоотримані прибутки.

До того ж у сфері управління інтелектуальним капіталом ризик бездіяльності може бути навіть вищим за ризик дій. Адже стрімкий розвиток технологій, постійне підвищення вимог до знань та вмінь робітників, поява нових та вдосконалення старих методів організації господарської діяльності, у тому числі в сфері співпраці з контрагентами (споживачами, постачальниками, конкурентами), обумовлюють потребу в нарощуванні інтелектуального капіталу як головної умови успіху сучасної фірми. У сучасних умовах відсутність інвестицій в інтелектуальний капітал є навіть більшою загрозою існуванню підприємства, аніж невдалі інвестиції.

З'ясувавши перелік ризиків, що загрожують ефективним капіталовкладенням, необхідно перейти до їх кількісної оцінки. Спочатку слід визначити ймовірність певного розвитку подій та розмір втрат/додаткового доходу, що матимуть місце у цьому випадку, а потім кількісно оцінити масштабність відповідних відхилень щодо очікуваних результатів реалізації інвестиційного проекту.

Існує ціла низка методів кількісної оцінки ризику, які укрупнено можна поділити на дві групи:

- об'єктивні — базуються на активному використанні математичного апарата для всебічної обробки об'єктивних кількісних даних щодо досліджуваного інвестиційного проекту;

- суб'єктивні — базуються, у першу чергу, на досвіді експертів, які здійснюють оцінку; математичні розрахунки при цьому мають допоміжний характер, базова інформація для їх проведення може бути менш повною, точною або достовірною.

Серед методів першої групи слід назвати: статистичний метод; аналіз чутливості; метод сценаріїв; імітаційне моделювання та ін. [21, с. 139]. До методів другої групи можна віднести методи експертної оцінки (метод Дельфі, ранжування, попарне порівняння, метод бальних оцінок тощо) та метод аналогій [21, с. 134–136].

Головною перевагою об'єктивних методів є висока надійність, точність та обґрунтованість отриманих результатів. Однак вони мають і суттєвий недолік: для їх застосування потрібні достовірні, точні, повні та своєчасні дані, отримати які зазвичай дуже дорого, а інколи і зовсім неможливо. Суб'єктивні методи позбавлені цього недоліку, але це обумовлює їх слабку сторону — недостатню надійність отриманих результатів кількісної оцінки ризику. Отже, вибір методу кількісної оцінки ризику залежить від:

- цілей такої оцінки;
- наявності часових та фінансових ресурсів для проведення досліджень;
- наявності необхідної інформації та можливості залучення фахівців для проведення відповідних математичних розрахунків;
- можливості залучення досвідчених експертів.

Зважаючи на те, що інвестиції в інтелектуальний капітал мають вищий ступінь невизначеності порівняно з іншими інвестиційними проектами, очевидно, що суб'єктивні методи кількісної оцінки ризику тут будуть застосовуватися частіше.

Результатом цього етапу здійснення управлінської діяльності має стати виявлення масштабів наслідків настання тієї чи іншої ризикової ситуації та порівняння їх із критичними межами, за які підприємство не може вийти за будь-якого розвитку подій. На основі цієї інформації має бути обраний метод реагування на ризик.

До основних методів реагування на ризики відносять [19, с. 234–235]: ухилення від ризику, передавання ризику, зменшення ризику; прийняття (утримання) ризику.

Ухилення використовується за надмірного ризику, якщо негативні наслідки досить суттєві або ймовірність їх появи висока. Сутність цього методу полягає у відмові від реалізації занадто ризикованих проектів або операцій. Цей метод отримав значне поширення, але він не є універсальним, оскільки для сфери управління інтелектуальним капіталом характерна особливо висока непередбачуваність результатів діяльності. За невинновданого ухилення від реалізації проекту виникає ризик втрат від нереалізованих можливостей.

Сутність методу прийняття (утримання) ризику полягає в тому, що фірма не здійснює жодних дій, щоб запобігти можливим збиткам, а бере весь ризик на себе. Його використання часто супроводжується локалізацією ризику: фірма створює дочірню компанію, покладає на неї реалізацію ризикового завдання, максимально її підтримує, при цьому відповідальність обмежується лише майном дочірньої компанії. Така схема при управлінні інтелектуальним капіталом значно поширена та часто реалізується шляхом створення венчурних підприємств, які спеціалізуються на створенні та впровадженні інновацій.

Метод передачі ризику передбачає перенесення відповідальності за нього на третіх осіб при збереженні рівня ризику. До основних способів передачі ризику належать: укладання контрактів (з робітниками, державними організаціями, покупцями, постачальниками, посередниками тощо), страхування (має обмежене використання у сфері управління інтелектуальним капіталом через високий рівень невизначеності операцій з останнім) та хеджування (з використанням форвардних, ф'ючерсних операцій, свопів та опціонів; також рідко використовується при операціях з інтелектуальним капіталом).

Методи зменшення ризику, спрямовані на зниження розміру збитків або їх ймовірності, мають широке використання щодо операцій з інтелектуальним капіталом. До основних із цих методів відносять:

– диверсифікацію — вона здійснюється шляхом розподілу ресурсів за декількома напрямками, для того, щоб зменшити ймовірність одночасної невдачі та компенсувати збитки від одних проектів за рахунок прибутків від інших;

– лімітування — встановлення меж, максимальних масштабів окремих операцій (скажімо, максимально можливих капіталовкладень у певну розробку, максимальної вартості придбання патенту, максимальної заробітної плати, гарантованої працівникові тощо);

– самострахування — метод, схожий на страхування, але здійснюється за рахунок власних коштів — страхових (резервних) фондів;

– розподіл (сегрегація) ризику — при цьому ймовірні збитки розподіляються між декількома учасниками так, щоб для кожного з них вони були незначними;

– придбання додаткової інформації — спрямоване на зменшення рівня невизначеності, при цьому вигоди від отримання додаткової інформації мають перевищувати необхідні для цього витрати.

У практичній діяльності максимізувати прибутки (мінімізувати збитки) можна лише шляхом комплексного використання зазначених методів реагування на ризикову ситуацію.

Після обґрунтування стратегії та тактики реалізації інвестицій в інтелектуальний капітал в умовах ризику слід перейти до практичної реалізації обраних напрямів дій. Наступний етап — організація діяльності — передбачає відбір виконавців, визначення їх прав та обов'язків, надання їм доступу до необхідних ресурсів, налагодження зв'язків між ними.

Практична реалізація заходів, спрямованих на максимізацію прибутків (мінімізацію збитків) в умовах ризику, має супроводжуватися постійним контролем якості та термінів виконання поставлених завдань, а також моніторингом внутрішнього та зовнішнього середовища з метою вчасного реагування на його можливі зміни. Таким чином, знову відбувається перехід до першого етапу здійснення управлінської діяльності в умовах ризику (рисунок), що свідчить про її циклічний характер.

Висновки. Управління ризиками при здійсненні інвестицій в інтелектуальний капітал має низку особливостей, які зумовлюють підвищені вимоги до якості відповідних управлінських рішень. Так, зокрема йдеться про:

– високий рівень невизначеності щодо необхідного обсягу капіталовкладень та очікуваної рентабельності проектів;

– наявність специфічних ризиків, характерних суто для інвестицій в інтелектуальний капітал;

– недостатній обсяг повної, точної, достовірної та своєчасної інформації стосовно різних аспектів інвестиційних проектів, що не дозволяє широко застосовувати об'єктивні методи кількісної оцінки ризику та знижує достовірність отриманих результатів;

– неможливість реалізовувати проекти тільки з невисоким ступенем ризику. Адже хоча переважна більшість інвестицій в інтелектуальний капітал і має підвищений ступінь ризику, відмовитися від них неможливо: ризик бездіяльності в цій сфері несе в собі більші загрози, аніж ризик недостатньо успішних дій.

Урахування цих особливостей при виборі комплексу методів реагування на ризики сприятиме максимізації прибутків (мінімізації збитків) при реалізації інвестицій в інтелектуальний капітал підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Теория управления [Электронный ресурс] : учебник ; под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухина. – М. : Изд-во РАГС, 2003. – 558 с. – Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/management-uchebnik/teoriya-upravleniya.html>.
2. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
3. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millenium Enterprise / Annie Brooking. – London : International Thompson Business Press, 1998.
4. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York : HarperBusiness. – 1997.
5. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy Into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton / [Электронный ресурс]. – Harward Business School Press. – 1996. – Режим доступа: http://www.netlibrary.com/ebook_info.asp?product_id=7252.
6. Levy F. A simulated approach to valuing knowledge capital – 2009. – The George Washington University. – 189 p.
7. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. – New York : HarperBusiness, 1998.
8. Sveiby K. Methods for Measuring Intangible Assets / [Электронный ресурс] / К.-Е. Sveiby. – Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
9. Sveiby K. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard [Электронный ресурс] / К.-Е. Sveiby. – Режим доступа: www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why.
10. Білов Г. О. Теоретичний аспект та класифікації інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Білов. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2008/99-86-17.pdf>.
11. Кендюхов А. В. Концепция организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / А. В. Кендюхов // Наук. праці ДонНТУ. – 2003. – С. 56–62.
12. Малишко О. В. Вимірювання інтелектуального капіталу в європейських компаніях / О. В. Малишко // Інтелект. власність. – 2006. – № 1. – С. 26–39.
13. Малишко О. В. Проблеми діагностики інтелектуального капіталу України за методологією Європейського Союзу / О. В. Малишко // Економіка і право. – № 1 (20). – 2008. – С. 71–75.
14. Цибульов, П. Кількісна оцінка інтелекту / П. Цибульов // Інтелект. власність. – 2004. – № 12. – С. 51–55.
15. Чухно А. А Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 61–67.

16. Оцінка інтелектуального капіталу та ризику інвестора в розрізі методичного підходу оцінки інвестиційного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / В. А. Ткаченко, Н. О. Целіна, В. М. Матієнко // Економ. вісн. Донбасу. – 2009. – № 3. – С. 39–46. – Режим доступу: <http://dspace.nbuu.gov.ua/handle/123456789/23370>.
17. Витвицький Я. С. Методи оцінки інтелектуального капіталу інноваційних організацій нафтогазового комплексу [Електронний ресурс] / Я. С. Витвицький // Наук. вісн. Нац. техніч. ун-ту нафти і газу. – 2005. – № 3 (12). – С. 108–114. – Режим доступу: <http://library.nung.edu.ua/sites/default/files/articles/500p.pdf>.
18. Охріменко О. О. Страховий механізм захисту інтелектуального капіталу: зарубіжний і вітчизняний досвід [Електронний ресурс] / О. О. Охріменко // Економіч. вісн. НТУ «КПІ». – 2010. – С. 96–99. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/19_kpi_2010_7.pdf.
19. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. проф. В. Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
20. Балджи, М. Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посіб. / М. Д. Балджи, В. А. Карпов, А. І. Ковальов та ін. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 670 с.
21. Сергеев, В. А. Основы инновационного проектирования : учеб. пособие / В. А. Сергеев Е. В. Кипчарская, Д. К. Подымало ; под ред. д-ра техн. наук В. А. Сергеева. – Ульяновск : УлГТУ. – 246 с.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2014.

Е. А. ЧУПРИНА

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

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье подробно и поэтапно рассмотрен комплекс действий по управлению рисками при осуществлении инвестиций в интеллектуальный капитал предприятий; представлена классификация таких рисков и проведен сравнительный анализ методов их количественной оценки; охарактеризованы особенности применения основных методов реагирования на риски при осуществлении инвестиций в интеллектуальный капитал.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, экономические риски, качественный и количественный анализ рисков, методы реагирования на риск.

O. O. CHUPRYNA

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

MANAGING RISKS IN INVESTING INTO INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISES

Problem setting. Nowadays rational usage of intellectual capital becomes the main requirement of effective operation of enterprises. Thus, the problem of effective management of investments in intellectual capital becomes more and more topical. Taking into account risks related to investing is an important element of investment management. Majority investments in intellectual capital is characterized by an enhanced degree of indetermination causing existence of specific requests for quality of managerial decisions regarding ways and methods of reaction for respective risks.

Recent research and publications analysis. Peculiarities of creation and functioning of intellectual capital of enterprises are researched in numerous working papers of foreign (E. Brooking, L. Edvinsson, R. Kaplan, F. Levy, M. Malone, D. Norton, J. Roos, G. Roos, T. Stewart, K. Sveiby) and domestic (H. O. Bilov, O. V. Kendiuhov, O. V. Malyshko, A. A. Chuhno, P. M. Tsybuliov) authors. Some aspects of risk management in performance of an economic activity of enterprises on the basis of intellectual capital were researched by Ya. S. Vytvytskyi, V. M. Matienko, O. O. Ohrimenko, V. A. Tkachenko, N. O. Tselina etc. But the mentioned works do not enable to get complex comprehension about the process of management of risks, which appears in performance of operations with intellectual capital of enterprises on the whole and in investing in intellectual capital in particular.

Paper objective. The objective of the article is substantiation of a complex of managerial decisions aimed at maximization of profits (minimization of losses) from investments in intellectual capital under conditions of risk.

Paper main body. The risk management process, including the process of management of risks of investments in intellectual capital, is performed using several steps: the qualitative analysis of risks; the quantitative estimation of risks; substantiation of risk management methods; organization of practical application of determined measures; control over execution of managerial decisions and estimation of results.

Each of these steps has peculiarities being inherent for risk management in investing in intellectual capital. In particular, the peculiarities include: a high level of indetermination concerning an essential amount of capital investments and expected profitability of projects; existence of specific risks being inherent only for investments in intellectual capital; an insufficient amount of complete, accurate, reliable and relevant information regarding numerous aspects of investment projects, which does not enable to widely use objective methods of quantitative estimation of risks and reduces reliability of received results;

impossibility of implementation of projects with a low degree of risk (although the majority of investments in intellectual capital have an enhanced degree of risk, termination of such investing is impossible: risk of inaction in this branch poses greater threats than risk of insufficiently successive actions).

Conclusions of the research. Management of risks in investing in intellectual capital has some peculiarities enabling enhancement of requirements for quality of respective managerial decisions. An attention to these peculiarities in the process of choice of a complex of methods of reaction for risks should conduce to maximization of profit (minimization of losses) in investing in intellectual capital of enterprises.

The main abstract of a paper

Abstract. The complex of actions on management of risks in investing in intellectual capital of enterprises is thoroughly and stepwise considered in the article. The article contains the classification of such risks and the comparative analysis of methods of their complex estimation. The peculiarities of application of the main methods of reaction for risks in investing in intellectual capital are characterized.

Key words: intellectual capital, economic risks, qualitative and quantitative analysis of risks, methods of reaction for risk.

УДК 330.567.22

С. В. ТЮТЮННИКОВА

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



А. О. ГАНЖЕРЛИ

аспирант кафедры экономической
теории и экономических методов
управления Харьковского
национального университета имени
В. Н. Каразина, Харьков



ОТ ДЕФИЦИТА К КОНСЮМЕРИЗМУ: ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Раскрыты особенности кардинальной смены моделей личного потребления в условиях перехода к рыночной экономике стран постсоциалистического мира. Показаны механизмы адаптации домохозяйств в условиях становления общества потребления. Охарактеризован процесс институционализации личного потребления в процессе движения от дефицита к консюмеризму.

Ключевые слова: потребности, личное потребление, консюмеризм, дефицит, ценностное потребление, институциональная среда.

Постановка проблемы. Вопрос о природе личных потребностей человека по-прежнему остается открытым. Диапазон дискуссий пролегает от понимания потребностей как врожденных и универсальных до их произ-

водства и вменению человеку в обществе потребления. Многомерная реальность намного сложнее и разнообразнее объясняющей ее теории. Вместе с тем всегда можно выделить основные тенденции в характере индивидуального потребления, протекающего под воздействием тех или иных процессов и факторов.

Наиболее существенные изменения в потребительском поведении индивидов (домохозяйств) можно наблюдать в трансформационной экономике. Это связано с тем, что, во-первых, население стран, осуществляющих переход к рыночной экономике, кардинально изменяет стереотипы потребительского поведения, а, во-вторых, скорость этих изменений достаточно высока. Изменения продиктованы характером и темпами рыночных преобразований.

Для современного этапа развития рыночной экономики в развитых странах характерно господство консюмеризма как разновидности потребительства, опирающегося на принцип расточительства. Таким образом, в сфере личного потребления рыночные преобразования ознаменовали движение от дефицитного потребления к развитому, разнообразному и самоактуализирующемуся. В связи с такими кардинальными изменениями личного потребления существует глубокая потребность анализа изменений моделей потребительского поведения, механизмов адаптации к условиям рынка и его проявления в сфере потребления.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие аспекты проблемы личного потребления и его трансформации в условиях становления рынка являются предметом научных исследований. Вместе с тем малоисследованным аспектом проблемы остается взаимосвязь и взаимовлияние потребностей на модели потребительского поведения в условиях рыночной трансформации экономики. Одной из работ, в которой рассматривается этот вопрос, является коллективная монография под редакцией Р. М. Нуреева [1].

Формулирование целей. Целью статьи является раскрытие особенностей процесса становления рыночной модели личного потребления в условиях перехода от дефицита в потреблении к консюмеризму как разновидности расточительного потребления.

Изложения основного материала. Личному потреблению в условиях социализма уделялось второстепенное внимание. Об этом свидетельствует анализ экономической политики (преимущественное развитие производства средств производства), социальной политики (курс на преодоление социального неравенства), политико-массовой работы (фокус на духовных ценностях). Однако на определенном этапе развитие хозяйственной системы, ориентированной на развитие тяжелой промышленности, оказалось не в состоянии удовлетворять растущие потребности и соответствовать динамике закона возвышения потребностей. «Одним из основных факторов, определявших

поведение потребителей в советской экономике, был дефицит потребительских товаров, т. е. превышение спроса над предложением в условиях фиксированных цен. В разряд «дефицитных» попадали как предметы первой необходимости (туалетная бумага, колбаса и т. п.), так и товары длительного пользования (автомобили) и предметы роскоши [1, с. 26].

Социокультурное поле, сформировавшееся в социалистической системе, порождало специфические институты, регулирующие взаимоотношения потребителей и продавцов и принуждающие к определенным жизненным стратегиям и практикам. Среди наиболее важных институтов можно назвать «очередь» во всех ее многообразных разновидностях: «живая», «серая», «черная», «по талонам», «по спискам», «по спецраспределению» и т. п. Достаточно распространенным институтом был «блат», когда возможность приобрести товар определялась личными связями. Существовали параллельные системы торговли с ограниченным доступом определенных категорий. Например, распродажа дефицитных товаров на предприятиях только для его сотрудников, закрытая система снабжения для чиновников и других привилегированных лиц, валютные магазины и т. п. Существовала в дефицитной экономике и ситуация информационной асимметрии между продавцами и покупателями, что актуализировало передачу информации по неформальным каналам — слухам.

С переходом к рыночному механизму хозяйствования радикально меняются экономические условия для потребителей, меняются модели потребления, система институтов в сфере личного потребления. С началом радикальных экономических реформ для потребителей начинается период адаптации к новым экономическим условиям.

Процесс адаптации осуществляется в новых, сложных и достаточно противоречивых условиях. Так, с одной стороны, существенно расширяются возможности потребительского выбора, а, с другой стороны, выросли риски неправильного, некачественного, нерационального выбора. С одной стороны, расширяется предложение товаров и услуг, а с другой — резко сокращаются доходы населения, что сужает возможности потребителей.

Обратим внимание на то, что зрелый капитализм приобрел в процессе развития форму общества потребления. Общество потребления — это такая система общественных отношений, в которых ключевое место играет индивидуальное потребление, опосредованное рынком. *«Способ, которым сегодняшнее общество «формирует» своих членов, — пишет З. Бауман, — диктует в первую очередь обязанности играть роль потребителей»* [2, с. 116].

К сожалению, в трансформационных экономиках также обнаружилась тенденция формирования общества потребления. Но этот процесс как и рыночная трансформация в целом идет не эволюционным, а инверсионным путем и име-

ет ряд специфических черт, на которых мы остановимся ниже. Кратко охарактеризуем наиболее существенные моменты общества потребления.

Во-первых, нарастающий разрыв между потребностями как нуждой, основой, побудительным сигналом для экономики и личным потреблением как конструкцией, основанной на искусственно созданных потребностях. Индивидуальное потребление основной части населения выходит за рамки, диктуемые природными потребностями, и превращается в ключевую часть воспроизводства человека социального. «Потребление перестает быть способом борьбы за физическое выживание и превращается в инструмент конструирования социальной идентичности, социокультурной интеграции в общество» [3, с. 5].

Во-вторых, индивидуальное потребление подвергается глубокой институционализации и превращается в ключевой фактор экономического развития. Исторически общество потребления возникает как логический результат развития капитализма с его неудержимой тягой к прибыли и представляет собой органический синтез механизмов производства не только товаров и услуг, желаний, потребностей, интересов, обеспечивающих их сбыт, но и культуры, политических механизмов и т. д.

В-третьих, функционирование общества потребления невозможно без маркетинговой революции. Индивидуальные потребления, выходящие за рамки природных потребностей, нуждаются в том, чтобы производитель прежде чем произвести новый товар думал о том, как и кому его можно сбыть. Реклама превращается в ключевой фактор рыночного успеха. Ее задача убедить покупателя купить товар. Она превращается в разновидность средств производства. Реклама производит желания, осознанные потребности и интересы. В такой ситуации рациональные и функциональные аргументы в пользу соответствующего выбора товара заменяются его презентацией как символа определенного престижного стиля жизни. Этот процесс сопровождается революционными изменениями в организации торговли, сферы обслуживания.

В-четвертых, в обществе потребления кардинально меняется место и роль потребителя, «Экономика общества потребления опирается на новый тип личности, ее ключевая характеристика — склонность к потреблению как способу конструирования своей идентичности. В силу этого полное удовлетворение даже основных потребностей становится невозможным, поскольку идентичность требует ежедневного воспроизводства. Отсюда парадокс высокой трудовой активности человека, который уже сыт, имеет крышу над головой и обладает достаточно разнообразным гардеробом. Логическим следствием развития капиталистического способа производства является формирование ненасытного потребителя, для которого потребление выступает как основное содержание его жизни» [3, с. 8].

В-пятых, общество потребления порождает сложности в отношениях человека и природы. Они проявляются в двух измерениях: человек и окружающая среда, человек и его здоровье. В отношении первого следует отметить следующее: безудержное потребление оказывает разрушительное воздействие на окружающую среду самого человека и его здоровье и ведет к экологической катастрофе. Оценивая экологическую опасность, формируемую только одной страной мира, правда лидером евроатлантизма — США, Ю. Пахомов отмечает: «Население США, составляющее приблизительно 5% населения планеты, ныне расходует 30–40% потребляемых мировых ресурсов, а, следовательно, процесс истощения планеты только этой страной уже зашел слишком далеко» [4, с.14]. В отношении второго также следует отметить, что чрезмерное потребление разрушает здоровье человека и ведет к излишнему весу.

Кратко охарактеризовав основные проявления общества потребления вернемся к особенностям трансформации личного потребления в странах с переходной экономикой. Несмотря на то, что общество потребления возникает на определенном этапе зрелого капитализма, современные технологии производства товаров широкого потребления позволяют развиваться основам этого общества и в становящихся рыночных системах.

Обратим внимание на тот факт, что общество потребления это одна из тенденций развития современного общества. Несмотря на ее всеобъемлющий характер, она не исчерпывает всего многообразия и многомерности системы.

«Ни одна страна не может быть исчерпывающе описана как общество потребления. Это лишь тенденция, которая проявляется в разных странах в той или иной мере. Любое общество включает в себя остатки прошлых эпох, доминирующие формы общественных отношений и ростки будущего. Поэтому совокупность общественных отношений, которую можно назвать “обществом потребления”, сосуществует с комплексами иных отношений» [3, с. 4].

Неоднородность общества потребления проявляется также в разном уровне погружения различных слоев общества в разнообразные потребительские технологии. Это еще больше усиливает дифференциализацию населения транзитивных обществ по уровню и качеству жизни.

Украинский исследователь Т. Сальтевская выделяет три уровня и модели деформированного личного потребления в трансформированной экономике: выживания, виртуально-маргинальная и консюмеризм [5, с. 3].

Деформация отношений личного потребления в трансформационной экономике, по нашему мнению, является результатом взаимоусиления воздействия ряда факторов, среди которых особое место занимает такая фундаментальная тенденция современного развития, как общество потребления. Адаптация населения проходит в условиях существенных различий экономики

дефицита и реалій развитого потребительского рынка, что не могло не породить множества деформаций, учитывая тот факт, что переход от одной модели потребления к другой проходил в условиях глубокого системного кризиса.

Само по себе общество потребления имеет как позитивные, так и негативные моменты. К положительным моментам его влияния на становление рыночной модели потребления в трансформационной экономике следует отнести следующие: доступность для большого числа людей разнообразных товаров и услуг, мотивационные стимулы для производителей в условиях открытой экономики использовать новые знания и технологии для производства конкурентных экономических благ, стимулы для покупателей повышать качество человеческого капитала, больше зарабатывать для удовлетворения растущего количества и качества разнообразных потребностей.

Эволюционный процесс развития общества потребления логично сопровождался институционализацией высокого уровня стандартов потребления, законодательной инициативой защиты прав потребителей, рационализацией потребительского выбора. В условиях незрелой рыночной среды эти положительные моменты слабо прививались, вследствие чего возник некий симбиоз незрелой рыночно-рациональной модели потребления и глобальной культуры консюмеризма. Вместе с тем следует отметить, что в процессе адаптации украинских домохозяйств к рынку в сфере личного потребления сформировались и вполне здоровые его, например, ценностно-рациональные модели. Проявились положительные тенденции и в изменении потребительских вкусов и предпочтений. Задача государственной политики через многообразный инструментарий макро- и микрорегулирования закрепить эти положительные тенденции.

Экономика, как известно, является неотъемлемой частью социокультурной системы, создающей материальные условия для жизни людей. А, следовательно, она сориентирована на человека, на реальные человеческие потребности, желания и предпочтения. «Лишь в той мере, в какой экономическая система служит удовлетворению человеческих потребностей, она оказывается человеческой, достигает своей главной цели и не теряет смысла» [6, с. 6]. Потребление как неотъемлемая часть экономики должна нести общую цивилизационную миссию человеческого развития, т. е. строиться на принципах рациональности, гуманизма, коэволюции. Дальнейшее накопление негативных последствий расплывающегося по всему миру консюмеризма чревато разрушением жизни на планете. Ценностно-рациональное потребление — единственно верный путь выхода из тупиковой ветви развития общества потребления. Этот тип потребления требует глубокого мировоззренческого осознания. «Сегодня отдельный, конкретный человек стал субъектом эволюции

планетарного соціоприродного універсума, способним змінити вектор соціоприродного буття або припинити само існування людства, втратив право на помилку в своїй діяльності. Існування і розвиток суспільства може продовжуватися тільки при умові досягнення подавляючим більшістю жителів планети психічної, інтелектуальної, моральної і в цілому соціальної зрілості, адекватної досягнутому рівню розвитку використовуваних їм матеріально-технічних засобів» [7, с. 45]. Особливою актуальності зрілість індивіда і суспільства набуває і в сфері особистого споживання.

Сучасний стан глобалізації свідчить про необхідність привиття культури споживання. Створення ціннісної системи особистого споживання передбачає ідеологічне обґрунтування такої моделі споживання. Велика роль родини в цьому процесі. Привиття раціональної культури споживання в родині здійснюється різними каналами. Найбільш поширеними з них є наступні:

1. Виховання дітей зразками споживаческого поведінки своєї родини з наступним їх виробництвом.

2. Формування у підлітків відповідального ставлення до споживаних благ з їх співвідношенням з реальними потребами.

3. Створення психологічного імунітету до реклами і протидія стереотипам престижного і показового споживання.

4. Наближення індивіда до творчої трудової діяльності, що сприяє людському розвитку. «Людям здається, що вони вже стали людьми. В дійсності, людьми бути не можна і ніколи. Біологічно — видова належність не гарантує народженому бути людиною. В людей необхідно перетворюватися кожен день і кожен годину, доводячи це самому собі і іншим, подолавши тваринний егоїзм заради щасливого відкриття створювальної здатності» [8, с. 5].

Кожна людина виступає одночасно створювачем і споживачем. В будь-якій її діяльності присутнє як одне, так і інше, але в різному співвідношенні. Це співвідношення в багатьох випадках залежить від того, який коло потребностей він задовольняє, яке співвідношення між матеріальними, соціальними і духовними потребами.

Висновки. В транзитивних суспільствах кардинально змінюється характер особистого споживання. Перехід до суспільства споживання піддає глибокій інституціоналізації особистого споживання і перетворення його в ключовий фактор економічного розвитку. Культура сучасного споживачества потребує суттєвої корекції і набуття їм ціннісного, спрямованого на розвиток людини, характеру.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Ч. I. Российские домохозяйства ; под ред. д-ра экон. наук проф. Р. М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ. № 212. – М. : Москов. обществ. науч. фонд, 2010. – 196 с.
2. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман. – М. : Весь мир, 2004. – 256 с.
3. Ильин В. И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В. И. Ильин // Мир России. – 2005. – № 2. – С. 3–40.
4. Пахомов Ю. Бифиркуционное состояние миросистемного ядра накануне изменений мировых лидеров / Ю. Пахомов // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 4–9.
5. Сальтевська Т. Г. Особисте споживання в умовах формування соціального ринкового господарства : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т. Г. Салтевська. – Х., 2009. – 19 с.
6. Вахтина М. А. Институциональные основания справедливой рыночной экономики / М. А. Вахтина. – Самара : Самар. науч. центр РАН, 2013. – 265 с.
7. Олейников Ю. В. От инфантильного бытия к зрелому обществу зрелых людей / Ю. В. Олейников // Философ. науки. – 2012. – № 2. – С. 36–48.
8. Бойков М. В. Правда о человеке : сборник / М. В. Бойков. – 2-е изд. – М. : Полиграфресурсы, 2000. – 155 с.

Стаття надійшла до редакції 09.06.2014.

С. В. ТЮТЮННИКОВА

доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Харків

Г. О. ГАНЖЕРЛІ

аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Харків

ВІД ДЕФІЦИТУ ДО КОНСЮМЕРИЗМУ: ОСОБЛИВОСТІ ОСОБИСТОГО СПОЖИВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито особливості кардинальної зміни моделей особистого споживання в умовах переходу до ринкової економіки країн постсоціалістичного світу. Показано механізми адаптації домогосподарств в умовах становлення суспільства споживання. Охарактеризовано процес інституціоналізації особистого споживання в процесі руху від дефіциту до консюмеризму.

Ключові слова: потреби, особисте споживання, консюмеризм, дефіцит, ціннісне споживання, інституціональне середовище.

S. V. TYUTYUNNIKOVA

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of Department of Economics and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv

O. A. GANZHERLI

Postgraduate student of Department of Economics and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University, Kharkiv

**FROM SHORTAGE TO CONSUMERISM:
PECULIARITIES OF PERSONAL CONSUMPTION
IN THE CONDITIONS OF MARKET TRANSFORMATION
OF ECONOMY**

Problem setting. Market transformation of the economy has caused the formation of new models of personal consumption. The transition from a deficit of consumption to consumerism as a form of consumerism, based on the principle of waste is accompanied by the adaptation of the population to market principles of economy and have generated new patterns of consumption.

Recent research and publications analysis. Problems of personal consumption are in the focus of scientists economists. Of particular relevance are becoming issues of peculiarities of penetration of consumerism in post-socialist countries, the institutionalization of consumption.

Paper objective. The article aims at the analysis of the peculiarities of adaptation of the population to market economy and formation of new models of consumption.

Paper main body. Questions about the nature of the personal needs and personal consumption remains debatable and socially acute, especially for transition economies. The transition from a deficient economy to a market economy has brought to life a new adaptation mechanisms and models of consumer behaviour. An important factor that made a significant impact on this process provides the consumer society in the socio-cultural field and other transition economies is the institutionalization of new models of consumption, the destruction of old institutions (of all, the deficit and others) and the emergence of new (selection, advertising, consumerism and others). Individual consumption of the main part of population goes beyond dictated by the natural needs, and turns into a key part of the human reproduction social. Differentialization of the population by income level leads to a variety and features of adaptation of the population to the development of market relations and differences in consumption patterns.

Conclusions of the research. In transitive societies dramatically changed the nature of personal consumption. The transition to a consumer society exposes deep institutionalization of personal consumption and turn it into a key factor of economic development. The modern culture of consumerism requires significant adjustments and acquire the values, aimed at the development of human character.

The main abstract of a paper

Abstract. The special features of radically change models of personal consumption in conditions of transition to market economy in post-socialist countries of the world are revealed. The mechanisms of adaptation of households in conditions of formation of a society of consumption are revealed. The process of institutionalization of personal consumption in the process of movement from shortage to consumerism are described.

Key words: requirements, personal consumption, consumerism, shortage, consumption value, the institutional environment.

О. В. БЕРВЕНО

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



ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Экономическое образование является базой для понимания современных социально-экономических реалий. Главной его задачей является отражение в теории тех кардинальных изменений, которые формируют будущее человеческой цивилизации. Ведущая роль в формировании парадигм и ориентиров современного экономического образования принадлежит университетам. Образование становится фундаментом развития, если оно содействует овладению фундаментальными знаниями, становлению целостного мировоззрения и духовному развитию человека.

Ключевые слова: экономическое образование, парадигмы развития, стандартизация, качество жизни, профессионализм, социально-экономическое развитие.

Постановка проблемы. Нарастающее ускорение социальной жизни и кардинальные изменения в жизни общества XXI в. требуют философского анализа и адекватного управления процессами, происходящими в сферах материально-экономической и духовной жизни. Обе указанные сферы пронизывает экономическое знание. Оно лежит в основе научного управления материальным производством, финансовыми потоками современного общества и в то же время составляет определенную отрасль педагогической сферы духовного производства. Указанная связь теории и практики непосредственно проявляется и актуализируется в области экономического знания, образования и разнообразной экономической деятельности. Современные карди-

нальные изменения социально-экономических отношений в стране актуализируют проблему качества подготовки специалистов высшей школы в сфере экономики, с одной стороны, на базе новейших мировых экономических достижений, а с другой — с опорой на отечественные социокультурные традиции хозяйственно-экономической жизни. Это, в свою очередь, предъявляет особые требования к концептуальному анализу содержания современных образовательных программ подготовки экономистов-профессионалов.

Экономическое образование является базой понимания современных социально-экономических реалий и его главной задачей в этом плане является своевременное отражение в теории тех кардинальных изменений, которые сопровождают современные процессы развития. К сожалению, можно констатировать определенные тенденции отставания экономического образования от современной экономической науки, впрочем, как и определенное отставание научной реакции на современные трансформации. Сегодня экономическое образование работает в режиме «догоняния» реальности, а не ее объективного отображения. Прогностическая функция экономической науки не находит своего должного отражения в экономическом образовании.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме высшего образования и реформирования системы образования в целом посвящено большое количество работ современных исследователей. В частности следует отметить весомый вклад, который внесли в исследования данной проблемы украинские и зарубежные ученые В. Бобков [1], Г. Задорожный [2], Я. Корнаи [3], Ю. Пахомов [4], Н. Хохлов [5], Л. Яковенко [6] и др., чьи работы посвящены именно проблемам экономического образования. Однако в условиях быстроизменяющейся экономической конъюнктуры происходят постоянные парадигмальные сдвиги в экономическом образовании, нуждающиеся в дальнейшем системном анализе.

Формулирование целей. Целью статьи является анализ проблем и перспектив развития экономического образования, а также формулирование его актуальных парадигм.

Изложение основного материала. Анализ глобальных экономических процессов также показывает, что, несмотря на неуклонное нарастание научно-технического прогресса, в том числе в материально-экономической сфере, до сих пор отсутствуют научная экономическая картина социального мира и общая экономическая теория, которые позволили бы определить главные пути оптимизации функционирования экономических систем разных государств, а также формирующейся глобальной экономики. Об этом свидетельствует и последний глобальный экономический кризис, охвативший страны. Проблема кроется не только в особенностях практической экономической деятельности, но и в неразработанности общей экономической теории, социально-философских осно-

ваний практики экономических преобразований, адекватной современным антропным, социальным и природным условиям, учитывающей общие, особенные и отдельные свойства экономик современных государств.

Указанные вопросы современного экономического познания и знания, высшего профессионального экономического образования и профессиональной экономической деятельности, а также экономического развития стран в начале XXI в. обуславливают необходимость всестороннего изучения различных аспектов в образовательной подготовке профессиональных экономистов.

Сразу оговоримся, что предметом нашего анализа будет именно вузовское экономическое образование. Так как современная школа, несмотря на выделение определенных часов на изучение экономики (сегодня это один урок в неделю в 10 классе согласно программе средних общеобразовательных школ, разработанной министерством), целостных экономических знаний в принципе не дает. Как правило, изучение экономики в школе дает школьнику элементарные представления о некоторых экономических категориях и некоторых темах из микро- и макроэкономики. Чуть больше знаний получают школьники тогда, когда с ними работает педагог-энтузиаст, не жалеющий сил и времени на расширение знаний своих подопечных. Такое в современных школах встречается довольно редко. В большинстве случаев экономику в школе преподают учителя, не имеющие экономического образования (как правило, на роль экономиста переквалифицируются географы).

Вузовская подготовка студентов неэкономического профиля фундаментальных экономических знаний тоже не дает. Ведь до сих пор в силе остается распоряжение экс-министра образования И. Вакарчука о необязательности изучения экономической теории студентами технических специальностей. Экономическая теория для многих студентов остается предметом по выбору и очень часто оказывается «отвергнутой». Там, где студенты (или руководство вуза, факультета за них) все же «выбирают» экономическую теорию, часов на ее изучение отводится недостаточно. Да и преподаватели не особенно усердствуют во избежание распространения слухов о сложности «экономической науки», чтобы эта мысль, укоренившись в головах студентов, не повлияла на их выбор. Откуда такая нелюбовь к экономистам? Возможно, на них возлагают все неудачи экономического реформирования, все трудности экономического роста в Украине, а может даже глобальные экологические последствия неумеренной антропогенной нагрузки на биосферу? А, возможно, нынешние министерские чиновники в свое время не сумели штурмом сдать экзамен по политэкономии и пронесли эту обиду через всю жизнь? Причины такой нелюбви остаются загадкой, но сама она на лицо. Доказательством такой нелюбви является сокращение бюджетных мест по всем экономическим специальностям во время вступительной кампании 2013 года. Причем в политике

таких сокращений уровень подготовки, научный потенциал вуза не имеют никакого значения: и вновь образованные экономические факультеты непрофильных вузов и классический университет с многолетней историей, фундаментальными научными школами, традициями и высоким кадровым составом попадают под одну гребенку.

Таким образом, анализировать качество современного экономического образования надо только на основе профильных вузов и факультетов. Экономические факультеты на сегодняшний день совсем не редкость. Сложно найти вуз, в котором нет экономического факультета (или даже нескольких) и где не осуществляется массовая подготовка экономистов. Причем даже в тех вузах, чья миссия в прежние годы была абсолютно далекой от экономического образования. Такая практика приносит свои отрицательные плоды — большое количество выпускников с дипломом об экономическом образовании пополняют многочисленные ряды армии безработных или устраиваются на работу не по профилю. Мода на экономистов приводит к их перепроизводству, к увеличению безработицы, но отнюдь не сказывается на качественных параметрах экономического образования, или сказывается со знаком минус. Конъюнктурность современного экономического образования также является фактором минус. Появление многих новомодных и элитных экономических специальностей, особенно в непрофильных вузах, происходило и происходит буквально на пустом месте. Не имея собственных научных школ, методологических разработок, научных исследований и даже достаточного количества квалифицированных педагогических кадров, вузы активно расширяли набор на всевозможные виды экономических подготовок. В результате страна буквально захлебнулась некачественными профессионалами.

На наш взгляд, ведущая роль в формировании парадигм и ориентиров экономического образования принадлежит университетам. Мы имеем в виду именно классические университеты, а не определенный уровень аккредитации, в погоне за которым подавляющее большинство вузов Украины в 90-х гг. были переименованы в университеты. Речь идет об академических университетах, которые выполняют приоритетную роль в формировании образовательной системы страны. Университеты являются двигателями экономического роста, вносят существенный вклад в развитие человеческого капитала. Они стоят в центре общественного развития и развития экономики, основанной на знаниях, поскольку они в настоящее время — один из главных агентов, предоставляющих образовательные услуги в образовательной отрасли.

Современная сфера образования все более и более подвергается трансформациям в обществе, таким как вездесущность Интернета, растущая важность дистанционного обучения, увеличение интеллектуального предпринимательства, международного сотрудничества и новых моделей партнерства

между университетами, неправительственными организациями и бизнес-организациями.

Современный этап развития человеческой цивилизации характеризуется неопределенностью, вариативностью и быстротой происходящих изменений. В этой связи особую роль в адаптации человека к происходящим кардинальным изменениям играет сфера образования. Особую значимость приобретает и экономическое образование. Экономическая сфера, являясь одной из наиболее динамичных, выполняет функцию локомотива всех сфер человеческой жизнедеятельности, обеспечивая их разнообразными ресурсами развития. Экономическое образование является важным элементом функционирования экономической системы, создает базу для ее эффективного развития, наполнения ее профессионалами высокого уровня, а также внедрения в хозяйственную практику экономтеоретических парадигм.

Однако современная система образования в Украине и, в частности, экономическое образование не нацелены на формирование целостного миропонимания и мировоззрения. Кроме того, неучет современных реалий в педагогической практике содействует эклектичности, фрагментарности экономической системы знаний и общего кругозора у студентов. Аналитические навыки формируются системным мировидением, а его односторонность, фрагментарность негативно влияет на профессиональную подготовку будущих экономистов. Неучет глобальных тенденций не дает целостной картины мира и современных реалий.

Глобализация набирает обороты, проникает во все сферы человеческой жизнедеятельности, во все уголки земного шара. А экономическое образование на современном этапе не только не дает студентам целостного понимания этого процесса, его сущности и современного сценария, но даже общего представления о глобализационных тенденциях. В министерской программе высшего экономического образования такого курса не предусмотрено. Поэтому студенты получают только отрывочные знания о глобализации в курсах международная экономика, глобальная экономика и др.

Не менее важным аспектом целостного миропонимания является осознание нависшей над человечеством угрозы глобальной экологической катастрофы. Однако экология остается до сих пор за бортом экономического образования. Соответственно у студентов нет целостного представления глобальной экологической ситуации, нет экологической культуры, нет и осознания серьезности нависшей над человечеством угрозы, нет даже понимания взаимосвязи экономических и экологических параметров развития. На наш взгляд, важный вклад в развитие экономической культуры студентов может внести изучение концепции устойчивого развития, внедрение которой способно обеспечить гармоничное взаимодействие трех основных составляющих развития — социальной, экономической и экологической.

Прогрессивное человечество уже четко осознает важность реализации основных принципов устойчивого развития на практике, многие страны делают определенные шаги в этом направлении. С этой точки зрения очень важным является овладение студентами хотя бы базовыми знаниями о принципах устойчивого развития, бережного природопользования, возможностях минимизации антропогенной нагрузки на биосферу. То же самое можно сказать и о ноосферной концепции развития. Разработки великого ученого В. Вернадского, продолженные множеством современных исследователей, остаются за бортом современного экономического образования.

Экономика знаний как наиболее актуальная футурологическая парадигма развития также не освещается в должной мере и должным образом современным экономическим образованием. Пока это только предмет по выбору и в заданных рамках, не позволяющий полноценно раскрыть роль и значение современных трансформаций. А ведь постиндустриальные тенденции пронизывают все сферы современной цивилизации. На сегодняшний день сформировано большое количество футурологических концепций и парадигм дальнейшего развития человеческой цивилизации. Как современный студент может их анализировать, выбирать самые лучшие из них, если они вообще не представлены в современной программе. Социокультурная парадигма современного развития также не находит достойного места в современном экономическом образовании. Следовательно, слова о приоритетности духовного развития, необходимости духовного возрождения остаются только пустыми декларациями и лозунгами. Более того, такое пренебрежение порождает порочный круг обездуховленности, являющийся основным фактором торможения современного развития, его искажения.

Хотелось бы подробнее остановиться на особенно значимой, по нашему мнению, парадигме современного развития, также не получившей достойного отражения в современной программе экономического образования, — качестве жизни. Качество жизни является сегодня важнейшим показателем социально-экономического развития, комплексно отражающим основные параметры жизни современного и будущего человечества. Качество жизни как ведущая стратегия социально-экономических преобразований и дальнейшего развития человеческой цивилизации особенно актуализируется в условиях осознания проблемы выживания человечества (нарастание техногенных угроз, исчерпание ресурсной базы, нарушение гармонии с природой и т. д.). Качество жизни это не только измеритель условий существования человека, но и ориентир его существования и развития, футурологический концепт или сценарий человеческой жизнедеятельности. В оценочной форме качество жизни выступает как сопоставление желаемого (жизненный сценарий) с достигнутыми результатами.

Качество жизни рассматривается как гармоничное развитие биологических, социальных и духовных компонентов жизнедеятельности человека, что соответствует биосоциодуховной природе человека и создает наиболее благоприятные условия его всестороннего развития и реализации человеческого потенциала. Диспропорция в структуре компонентов качества жизни (биологических, социальных и духовных) ведет к снижению качества жизни, повышению рисков человеческой жизнедеятельности и фрагментарности человеческого существования за счет нереализованности определенных способностей человека, части его жизненных стратегий и насущных потребностей. Таким образом, повышение качества жизни находится в сфере гармонизации биологической, социальной и духовной составляющей человеческого бытия (существования), обеспечения логического единства трех составляющих, порождающего синергию их взаимодействия.

Качество жизни человека становится ведущим императивом социально-экономического развития и требует формирования новой парадигмы экономической науки, которая бы отражала принципы и условия обеспечения качественного совершенствования человека и его жизни. Качество жизни это не только измеритель условий существования человека, но и ориентир его существования и развития, футурологический концепт и сценарий человеческой жизнедеятельности. В таком контексте мы предлагаем рассматривать качество жизни как мировоззренческую концепцию, характеризующуюся системным видением условий и возможностей дальнейшего развития и зрелости человека и всей человеческой цивилизации, в основе которой лежит принцип гармонизации природной, социальной и духовной составляющих человеческого бытия. Качество жизни как важнейший феномен современного развития, безусловно, требует глубокого и всестороннего осмысления и исследования будущими экономистами.

Мы остановились только на некоторых пробелах в современной программе экономического образования, но, на наш взгляд, самых существенных. Такой релятивизм важнейших парадигм современного развития в учебном процессе наносит непоправимый урон качеству образования и качеству современного человека. И как следствие — качеству современной и будущей жизни.

Зато Болонский процесс как учебная дисциплина по-прежнему занимает достойное место в ряде нормативных учебных дисциплин. Хотя процесс «болонизации» движется вперед ни шатко, ни валко, скорее потихоньку затихает даже на исторической родине, тем не менее, он оставил нашей системе образования дурную наследственность, с которой большинство уже смирилось как с неизбежным злом.

Одним из важнейших аспектов неблагополучного состояния экономического образования, на наш взгляд, является его стандартизация. Во-первых, стандарты существенно отстают от жизненных реалий, т. е. развертывание новой

реальности происходит так быстро, что стандарты за ней никак не поспевают. Во-вторых, стандартизация программы экономического образования во многом сковывает творческий потенциал многих ведущих научных школ. Реализовывать творческий подход в педагогической деятельности в заданных рамках становится гораздо сложнее под прессингом со стороны Министерства. Духовное, в том числе педагогическое творчество, в принципе не может быть регламентировано и стандартизировано, духовный продукт всегда эксклюзивен, неповторим и поэтому также в принципе нестандартен. В-третьих, государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования зачастую уделяет больше внимания формальной стороне дела в ущерб его качеству. Можно еще упомянуть насыщенность современного стандарта экономического образования неоклассическим «мейнстримом», вытесняющим из учебных программ более прогрессивные направления экономической науки.

Не следует забывать, что экономическое образование в первую очередь призвано сформировать экономическое мышление, привить навыки рационального экономического поведения, создать предпосылки для последующего профессионального обучения и эффективной практической деятельности, что, безусловно, является творческим инновационным процессом. Качество экономической подготовки сегодня — это профессиональная модернизация экономики завтра, осуществление дальнейшей стратегии развития человечества. В этом плане важную роль играют фундаментальные экономические и методологические знания.

Сущностные, базовые понятия и категории играют роль незыблемого фундамента в дальнейшем экономическом научном познании. Поверхностные характеристики и «теории-однодневки» устаревают даже раньше, чем попадают на страницы учебников. С этой точки зрения очень важной задачей современного экономического образования является формирование такого фундамента, с помощью которого студент сможет самостоятельно постигать реалии экономической жизни. К таким фундаментальным знаниям следует отнести категориальные ряды, методологию научного познания, сущностные характеристики экономических явлений, системные представления об экономических процессах, целостное понимание социально-экономического развития. Это предполагает развитие аналитических навыков, построение логических цепочек, целостного миропостижения, широкого кругозора.

На сегодня можно констатировать следующее: системное концептуальное виденье основных экономических проблем, целостное экономическое и научное мировоззрение являются залогом успешной реализации профессиональной подготовки выпускников экономических специальностей.

Такие знания современные студенты практически не получают или получают только благодаря энтузиазму тех преподавателей, которые в условиях

жестких ограничений и регламентации *у-мудряются* (поистине проявляют мудрость) в рамках министерских стандартов вложить в головы студентов знания. Как правило, это происходит в рамках тех немногих сохранившихся школ, исповедующих ценности знания, образования и педагогики, в которых продолжается научное осмысление концептуальных направлений современного развития, разработка новых научных парадигм и вообще продвижение науки вперед.

Список проблем и пробелов современного экономического образования можно продолжать до бесконечности, но следует отметить, что их решение возможно только в рамках комплексного реформирования (скорее реанимирования) всей системы образования, всей высшей школы. Большинство проблем сферы экономического образования напрямую связано с общими проблемами системы образования. И корень зла надо начинать искать именно в них, необходимо найти причины, по которым лучшая в мире система образования (а именно такие позиции завоевала себе советская система образования) превратилась в руины или в чудо-трансформер, своеобразный конвейер по штамповке незнающих специалистов с дипломами.

Существующая на данный момент система образования постепенно теряет свою эффективность. Старая материально-техническая база, недофинансирование, осуществляемое по остаточному принципу, низкий уровень оплаты труда педагогов и др. являются только некоторыми примерами материальных трудностей современной системы образования в Украине. Увеличивается разрыв между различными уровнями системы, происходит отрыв теории от практики, растет количество выпускников, не работающих по специальности, а позиции вузов в международных рейтингах постепенно падают.

Развитие образования не должно быть ограничено пределами рыночной эффективности, как это происходит сегодня в Украине. Образование должно носить инклюзивный характер, предоставляя каждому желающему возможность повышать свой образовательный уровень, давая возможность каждому члену социума на качественном уровне развивать свой человеческий потенциал. Оно в первую очередь помимо знаний должно формировать у студентов систему нравственных ценностей, содействовать культурной идентичности и реализации личностного потенциала в контексте родной культуры, выполнять функции воспроизводства поддержания культуры.

Система образования, в первую очередь, должна создавать условия для самореализации и творческого развития личности, сохраняя и приумножая интеллектуальный потенциал общества, способствовать развитию всех слоев общества, обеспечивая тем самым высокое качество жизни всего народонаселения. Образование должно содержать в себе механизмы активизации творческого развития, быть носителем и созидателем базовых ценностей

развития социума и человеческой цивилизации в целом. Личность становится самоцелью общества, главной движущей силой общественного прогресса и в этом плане важнейшей задачей образования является формирование культурных, высокообразованных людей, способных творчески мыслить и действовать. Только в таком контексте образование может стать фундаментом развития человечества.

В последнее время, говоря о тенденциях, связанных с образовательным процессом, исследователи все чаще упоминают термин «эдукология». Эдукология — одна из наук об образовании, изучающая общие закономерности организации, функционирования и развития сферы образования. Эдукология (от лат. *educio* — обучаю + *logos* — учение, наука) — это наука, которая стремится осмыслить закономерности функционирования и развития сферы образования в целом, исследуя процесс и обучения, и формирования человека на протяжении всей его жизни. Эдукология тяготеет скорее к социально-философскому осмыслению процесса обучения человека, функционирования и развития всей сферы образования.

Еще в Декларации V Международной конференции ЮНЕСКО (Гамбург, 1997) отмечалось, что Правительствам Мира необходимо проводить такую образовательную политику, реализация которой позволит Человечеству в XXI в. учиться познавать, учиться делать, учиться быть и учиться жить вместе. Премущественность этих целей сможет наиболее полно осуществляться, если их рассматривать в контексте комплексной теории образовательных процессов, которая, по предложению Элизабет Штайнер (1964), получила название эдукология [7]. На наш взгляд, именно такой всесторонний, комплексный анализ закономерностей и задач развития системы образования может создать важные предпосылки для ее качественного реформирования.

Выводы. Образование повышает качество человеческого потенциала, а хорошее образование во много крат. Современное образование, адекватное социально-экономическим реалиям должно быть не догоняющим, а опережающим. Опережающее образование — образование, которое способно удовлетворить потребность в знаниях, которых еще нет. Суть современного высшего экономического образования должна выражаться фразой: «Не догонять прошлое, а создавать будущее» [8]. Поэтому университеты призваны не столько передавать знания, которые постоянно устаревают, сколько помочь студентам овладеть базовыми компетенциями, позволяющими приобретать знания самостоятельно, вооружить их методологией самостоятельного познания. Ключевая роль экономического образования заключается в том, чтобы формировать широко мыслящую личность, способную создать фундамент для восстановления и наращивания социально-экономического потенциала страны, для качественного улучшения жизни, умеющую ставить и решать социально значимые цели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бобков В. Образование и наука: адекватны ли они задачам модернизации? / В. Бобков // Экономист. – 2010. – № 10. – С. 62–63.
2. Задорожный Г. Гламур экономической науки как выхолащивание сущностной рациональности / Г. В. Задорожный // Соц. экономика. – 2008. – № 1–2. – С. 16–41.
3. Корнай Я. Системная парадигма / Я. Корнай // Вопр. экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.
4. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Н. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4–14.
5. Хохлов Н. Фундаментальность как важнейший принцип университетского образования / Н. П. Хохлов // Економіка розвитку. – 2001. – № 1 (41). – С. 16–19.
6. Яковенко Л. І. Економічні основи модернізації вищої освіти в умовах становлення економіки знань / Л. І. Яковенко, О. В. Пашенко. – Полтава : Скайтек, 2011. – 216 с.
7. Мицкевич Н. Эдукология: инвариантные характеристики / Н. Мицкевич // Эдукатор. – 2010. – № 1 (17). – С. 21–26.
8. Рулиене Л. Н. Сущность и перспективы университетского образования в пост-индустриальном обществе [Электронный ресурс] / Л. Н. Рулиене. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1768-2012-03-28-23-17-03>.

Стаття надійшла до редакції 02.06.2014.

О. В. БЕРВЕНО

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

ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Економічна освіта є базою для розуміння сучасних соціально-економічних реалій. Головним її завданням є відображення в теорії тих кардинальних змін, які формують майбутнє людської цивілізації. Провідна роль у формуванні парадигм і орієнтирів сучасної економічної освіти належить університетам. Освіта стає фундаментом розвитку, якщо вона сприяє оволодінню фундаментальними знаннями, становленню цілісного світогляду і духовному розвитку людини.

Ключові слова: економічна освіта, парадигми розвитку, стандартизація, якість життя, професіоналізм, соціально-економічний розвиток.

O. V. BERVENO

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

PARADIGM OF ECONOMIC EDUCATION

Problem setting. Economic education is a basis of understanding of contemporary social and economic conditions. Its main task is timely presentation of cardinal changes accompanying contemporary processes of development in the theory. Unfortunately, some tendencies of lagging of economic education behind modern economic science occur. However, there is lagging of the scientific reaction behind modern transformations. Nowadays, economic education works in the regime of “overtaking” of the reality, i.e. does not objectively presents the reality. The prognosticative function of economics is not completely presented in economic education.

Recent research and publication analysis. A considerable number of works of modern scientists are dedicated to a problem of higher education and reformation of a system of education on the whole. In particular, there is a need to focus on a significant contribution to the researches of this problem by Ukrainian and foreign scientists as V. Bobkov, H. Zadorozhnyi, J. Kornai, Yu. Pahomov, N. Khohlov, L. Yakovenko etc., whose works are dedicated precisely to the problems of economic education.

Paper objective. The purpose of the article is analysis of problems and perspectives of economic education development and formulation of its topical paradigms.

Paper main body. Economic education is an element of functioning of an economic system, which creates a basis for its effective development, enhancement of it by high-qualified professionals, implementation of econometric paradigms in an economic activity.

In our opinion, universities have the main role in formation of paradigms and reference points of economic education. Universities are a motion force of social development and development of the economy based on knowledge. They make a considerable contribution to development of human capital.

Notwithstanding, the modern education system of Ukraine and, in particular, the system of economic education do not aim at formation of complete perception of the world and world-view. Also, unaccountability of the modern conditions in a pedagogical practice conduces to eclecticity, fragmentariness of the economic system of knowledge and general outlook of students.

The most important paradigms of modern economic education include: the role of the globalization in social and economic development, the problem of overcoming of the global ecological catastrophe, formation of an economy based on knowledge, realization of the concept of stable development, noospherization of all areas of human development, increase of humanity life quality etc.

Creation of the effective system of economic education in Ukraine requires complex reformation of the entire educational system. Within this context researches done in education — a science on education, which examines general trends of organization, functioning, and development of an education area — play an important role.

Conclusion of the research. Education increase quality of human potential. Good education increases its quality many times over. Modern education, which is adequate to social and economic conditions, may be not overtaking, but advanced. Thus, universities are entitled not so much to transfer knowledge, which often become outdated, as to help students to obtain basic concepts enabling to gain knowledge on their own and to transfer the methodology of self-education to them.

The main abstract to the article

Abstract. Economic education is a basis for understanding of contemporary social and economic conditions. Presentation of those cardinal changes forming the future of human civilization in the theory is its main task. The leading role in the process of formation of paradigms and reference points of modern economic education is possessed by universities. Whether education conduces to obtaining of fundamental knowledge, formation of unified view of the world, and development of human inner world, it is a fundament of development.

Key words: economic education, paradigms of development, standardization, quality of life, professionalism, social and economic development.

УДК 330.341.1

О. Ю. ЄГОРОВА

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії
Харківського національного
університету міського господарства
імені О. М. Бекетова, Харків



Ю. В. ЄГОРОВА

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії
Харківського національного
університету будівництва
і архітектури, Харків



Н. В. МОЖАЙКІНА

кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії
Харківського національного
університету міського господарства
імені О. М. Бекетова, Харків



ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ФАКТОРИ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ

У статті аналізуються організаційно-економічні фактори підвищення рівня технологічної модернізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України та її регіонів. Визначаються стратегічні й тактичні напрями впровадження модернізації інвестиційно-інноваційної політики розвитку регіонів на всіх рівнях управління.

Ключові слова: технологічна модернізація, диференціація регіонів, інноваційно-інвестиційні фактори, регіональний розвиток, політика модернізації.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю здійснення двох взаємозв'язаних проблем: технологічної модернізації економіки і згладжування регіональних відмінностей розвитку. Сучасний економічний простір України складно назвати єдиним: регіони диференціюють за рівнем економічного розвитку, унаслідок чого виділяють регіони донори і дотаційні території. Вирішення проблеми нерівності економічного розвитку територій пов'язане з комплексною технологічною модернізацією промисловості регіонів. Вона покликана перетворити технологічні й організаційні інновації на головний чинник розвитку національної та регіональної економіки. Відповідно, модернізація може здійснюватися тільки на основі широкого впровадження технологічних інновацій. Інновації, у свою чергу, тісно пов'язані з інвестиціями, оскільки їх реалізація у несприятливому інвестиційному кліматі фактично неможлива. Інвестиції в цьому сенсі є головним засобом реалізації інновацій, фінансовою основою їх створення та впровадження у виробництво.

Звідси, процеси модернізації економіки регіонів забезпечуються низкою інноваційно-інвестиційних факторів, які й визначають якість та швидкість технологічних змін. В умовах глобалізації вони відіграють надзвичайно важливу роль для України, оскільки дозволяють більш швидкими темпами досягнути економічного зростання та підвищити загальний рівень життя населення.

Пріоритетна роль інноваційно-інвестиційних факторів технологічної модернізації економіки України та її регіонів визначається як науковцями, так і законодавчо на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційно-інвестиційного розвитку регіональної економіки присвячені праці багатьох закордонних і вітчизняних вчених: В. Гейця, С. Глазьева, П. Друкера, В. Осецького, Н. Скоробогатової, Л. Федулової, Л. Шинкарук, И. Шумпетера, Б. Язлюк та інших. Все більша увага вчених зосереджується на ролі інноваційного потенціалу й дослідженні проблем впровадження інновацій для розвитку підприємств. Проблема модернізації економіки регіонів України потребує додаткових досліджень. Це зумовлено появою нових методологічних підходів, які дозволяють включати до аналізу розвитку регіональної економіки велику кількість інноваційно-інвестиційних факторів.

Формулювання цілей. Метою наукового дослідження цієї роботи є визначення рівнів технологічного розвитку регіонів України, їх інноваційно-інвестиційного стану, проведення аналізу інноваційно-інвестиційних факторів технологічної модернізації економіки, розробка рекомендацій та заходів зі стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів модернізації економіки на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. З метою дослідження рівня економічного розвитку виробництва слід проаналізувати структуру галузей промислового комплексу України у регіональному розрізі. Оцінюючи розбіжності, що існують між рівнями економічного розвитку виробництва у структурі регіонального промислового комплексу, слід відмітити, що домінуючими в ньому є низько-, середньо- і низькотехнологічні галузі промисловості, питома вага яких становить близько 90%. Середньо- і високотехнологічні галузі промисловості зосереджені лише в трьох областях (Київській, Харківській та Львівській) і складають близько 10% у загальному обсязі виробництва.

Таблиця 1

**Структура галузей промислового комплексу України
у регіональному розрізі**

Характеристика	Питома вага у структурі виробництва	Область
Низькотехнологічні галузі промисловості: виробництво та переробка	49–53%	Донецька, Луганська, Полтавська, Запорізька, Львівська
Середньо-низькотехнологічні галузі промисловості: гумові й пластмасові вироби, інші неметалічні мінеральні продукти, суднобудування, базові метали, машинобудування (без виробництва електричного та електронного устаткування)	40%	Майже всі області (крім Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Херсонської, Чернівецької, Чернігівської)
Середньо-високотехнологічні галузі промисловості: виробництво електричного та електронного устаткування, машинобудування, фармацевтична	6–8%	Київська, Харківська, Львівська
Високотехнологічні галузі промисловості: біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи	1–3%	Київська, Харківська, Львівська

Велика диференціація регіонів за рівнем економічного та технологічного розвитку, слабкий попит на інновації, несприятливі інституціональні умови, незначні обсяги інвестицій, а також відсутність ґрунтовних економічних підходів до регіональних проблем веде до значного відставання окремих галузей і територій, не дозволяє сформувати сприятливу інноваційно-інвестиційну модель для проведення технологічної модернізації економіки регіонів.

Крім цього, технологічна модернізація ускладнюється монополізацією регіональної економіки і бюрократичним процесом, унаслідок чого вітчизняний приватний бізнес не спрямувався в індустріальні сектори економіки регіонів, а сконцентрувався у видобувних секторах і галузях переробки. Таким чином, чим швидше буде проведена технологічна модернізація економіки регіонів, тим з'явиться більше можливостей для інноваційного розвитку, впровадження нових технологій і виробництва інноваційної продукції.

Деякі дослідники вважають, що вирішення зазначених проблем лежить у формуванні політики модернізації виробничої сфери і вбачають як її складові такі:

– макроекономічний напрям, що передбачає створення відповідних умов на загальнодержавному рівні для розвитку національної економіки на основі структурно-технологічної модернізації пріоритетних галузей виробничої сфери;

– інвестиційно-інноваційний напрям, що передбачає обґрунтування пріоритетних напрямів інвестування для структурно-технологічної модернізації виробничої сфери; підтримку інноваційної діяльності у галузевій науці та впровадження їх досягнень у виробництво;

– структурний напрям, що передбачає обґрунтування основної секторальної структури виробничої сфери, заснованої на стратегічно важливих галузях, від яких залежить технологічний розвиток та динаміка зростання в інших сферах економіки;

– інституційний напрям, що передбачає запровадження інституційних механізмів забезпечення модернізації виробничої сфери на основі створення правових умов, які сприятимуть створенню привабливого інвестиційного клімату для залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки [1, с. 139].

Зазначені напрями політики модернізації можуть бути ефективними й на регіональному рівні, однак потребують певної деталізації.

Актуальність політики модернізації економіки регіонів зумовлена тим, що конкурентоспроможність регіональних економік все більше визначається їх виробничим потенціалом і здатністю до інновацій.

Слід зазначити, що технологічна модернізація не відбувається одночасно на всій території країни, а проявляється в окремих регіонах — регіонах при-

скореного інноваційного розвитку, науково-виробничий комплекс яких представляє поєднання галузей, які швидко розвиваються, здатних викликати активізацію інноваційної діяльності по всій території. Як правило, становлення інноваційно активних територій відбувається в тих випадках, коли є тісна інноваційна взаємодія ключових (ведучих) галузей науки і виробництва, які належать до прогресивних галузей економіки, що динамічно розвиваються, та мають темпи зростання, що перевищують середньонаціональні [2, с. 38].

Технологічна модернізація економіки регіонів — це якісно нова технологічна база для їх розвитку, сформована на основі інноваційно-інвестиційних факторів, яка повинна забезпечити підвищення конкурентоспроможності регіону як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вона вимагає ефективною взаємодії всіх видів ресурсів, створення механізмів їх акумулювання, відтворення інвестиційного та інноваційного потенціалів регіону як основних факторів підвищення конкурентоспроможності.

Інноваційний потенціал регіону являє собою сукупність різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, включаючи: науково-дослідні, проектно-конструкторські праці; технологічні організації; експериментальні виробництва; навчальні заклади; персонал організацій.

Отже, мета політики модернізації економіки — формування збалансованого регіонального інноваційного сектору й ефективної інноваційної системи, забезпечуючи технологічну модернізацію економіки та підвищення її конкурентоспроможності на основі передових технологій і перетворення наукового потенціалу в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання. Інструментом реалізації політики модернізації регіону мають стати структурні реформи.

У світовій практиці відомо багато форм організації інноваційних процесів на певній території — від бізнес-інкубаторів до технологічних парків, технополісів, технологічних зон і т. ін., сукупність яких є дуже неоднорідною. Для позначення сукупності таких структур застосовують різні поняття: «техніко-впроваджувальна вільна економічна зона (ВЕЗ)», «науково-технічна, технологічна ВЕЗ», «зона розвитку високої та нової технології» тощо [3, с. 87].

Однією із найефективніших сучасних форм організації інноваційних процесів вважаються науково-інноваційні технологічні комплекси, створені на основі провідних вищих навчальних закладів. Саме вони здатні забезпечити інтеграцію ВНЗ з реальним сектором економіки для розв'язання економічних проблем регіонів і реалізації цільових та галузевих програм, пов'язаних із технологічною модернізацією галузей.

Проте регіональні відмінності і сильна диференціація рівнів включення різних регіонів в економіку макрорівня, різна інвестиційна та інноваційна привабливість регіонів створюють різні умови формування та реалізації політики технологічної модернізації.

Деякі дослідники вважають, що з метою більш рівномірного розвитку регіонів країни необхідно активізувати інноваційно-інвестиційну діяльність шляхом: надання тимчасових податкових пільг на придбання нових матеріальних активів та капітальні інвестиції; відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами, спрямованими на технологічне переоснащення; пряме державне фінансування перспективних проєктів; залучення прямих інвестицій шляхом створення спільних фондів із зарубіжними партнерами; державні асигнування на реконструкцію виробництва з метою поліпшення їх енергетичної ефективності; інвестиції на наукові дослідження та розробки, в поновлювані джерела енергії тощо [4, с. 221].

Серед сучасних економічних точок зору на інноваційний розвиток окремих територій переважає так званий «середовищний підхід», згідно з яким визначальним для успіху певного просторового обмеженого утворення є ефект мережі, що досягається на основі тісних зв'язків між різного роду інституціями, секторами, суб'єктами [3, с. 87].

В економічній науці існує також «кластерний підхід», спрямований не стільки на пошук нових сфер інноваційної діяльності, скільки на посилення взаємодії галузевих і регіональних аспектів, що сприяє концентрації інноваційних підприємств. Територіальні виробничі кластери повинні стати формою інтеграції та підтримки малого й середнього бізнесу. Відповідно створення таких кластерів повинно стати одним із пріоритетів політики регіонального розвитку.

Досліджуючи теорії нових форм територіальної організації виробництва за географічною ознакою, можна виділити три наукові школи: американську, британську і скандинавську [5, с. 72–73].

Американська наукова школа визнає основною територіальною формою розвитку економіки країни і регіонів промислові й регіональні кластери, які реалізують конкурентні переваги.

Деякі представники британської наукової школи розглядають кластери як сконцентровані за географічним принципом групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) у відповідних конкуруючих галузях, але у той же час таких, що працюють разом.

Скандинавська наукова школа концентрує увагу на ролі науково-освітніх установ у розвитку процесу навчання в країні й впровадженні інновацій у ви-

робництво, а також державній підтримці та діяльності компаній із забезпечення безперервного процесу навчання для підвищення їхньої конкурентоспроможності. Зокрема, її представникам належить визнання важливої ролі навчання в межах промислових районів і регіональних кластерів як головних факторів розвитку економіки країни та регіонів.

Велике значення для здійснення технологічної модернізації економіки регіонів має наявність добре розвиненої інфраструктури, за допомогою якої здійснюється фінансова, інформаційна, консалтингова, маркетингова та інші види підтримки інноваційних процесів. До неї входять: університети та інші наукові установи, підприємства, дослідні центри, органи регіонального управління, фінансові інститути, які створюють ланцюг: освіта — наукові дослідження й розробки — виробництво — ринок.

Важливою умовою реалізації технологічної модернізації є розвиток інноваційного підприємництва, що являє собою якісно нову форму інтеграції науки з виробництвом і полягає в освоєнні, впровадженні та реалізації підприємницькими структурами на власний ризик технічних і технологічних інновацій, розроблених науково-дослідними інститутами. Частка інноваційно активних підприємств у промисловості Харківської області десять останніх років коливається в межах 10–14% (у країнах ЄС середній показник близько 60%), а частка інноваційної продукції у загальному її випуску не перевищує 10% (у країнах ЄС 70–80%) [6, с. 2].

Розвиток інноваційного підприємництва повинен відбуватися через поетапне формування системи податкового стимулювання науки та інновацій, законодавче забезпечення прав інтелектуальної власності, формування нових інноваційних підприємств, здатних створювати комерційно привабливі інноваційні проекти.

Крім того, досвід розвинених країн показує, що включення регіонально значущих підприємств промисловості за відповідних умов до складу корпоративних структур можна вважати ефективним засобом вирішення проблеми технологічної модернізації регіонів. При цьому для корпоративних структур важливого значення набуває статус даного регіону (перспективний або неперспективний), наявність у регіоні ресурсів (у тому числі інтелектуальних), характер галузевої спеціалізації регіону, стан місцевої законодавчої бази, економічні ризики, ступінь зацікавленості місцевих органів влади у функціонуванні корпоративних структур, наявність у регіоні конкурентів. Для ефективною реалізації такої перспективи необхідно розробити механізм взаємодії органів регіональної влади з корпоративним сектором економіки.

З метою забезпечення технологічної модернізації економіки регіонів необхідно створити сприятливі економічні, фінансові, правові, політичні, органі-

заційні та культурні умови для надходження інвестицій та розвитку інноваційної діяльності, а також визначити її головні пріоритети.

Серед пріоритетів, що посилюють роль регіонів на основі інноваційних перетворень, можна визначити такі:

- значне розмежування функцій між центром і регіонами, що підвищить рівень відповідальності регіональної влади;

- об'єднання підприємств різних форм для поділу ризиків і витрат, пов'язаних із впровадженням інноваційної продукції;

- реконструкція і модернізація підприємств регіону на новітній технічній основі;

- розвиток регіональної інфраструктури інноваційної діяльності;

- розробка рекомендацій з удосконалення регіональної бюджетної політики;

- організація науково-дослідних центрів у регіонах на основі замовлень на наукові розробки з боку підприємств, які не мають власної науково-технічної бази;

- введення системи пільгового кредитування суб'єктам підприємницької діяльності, які проводять науково-дослідні роботи;

- створення сприятливого інвестиційного клімату у регіонах, зокрема шляхом зниження рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями в пріоритетних галузях виробництва;

- запровадження регіонального механізму реінвестування доходів, одержаних від реалізації науково-інноваційних програм і проектів, у розвиток наукової сфери;

- підтримка діючих кластерів та створення нової мережі інноваційних компаній;

- залучення науково-технічних організацій регіону до проведення аналізу технологічної модернізації виробництва;

- реалізація цільових регіональних програм підтримки інноваційної діяльності;

- сприяння розвитку партнерства між регіональними центрами науки та освіти і господарськими структурами.

Деякі дослідники вважають, що на початковому етапі здійснення модернізації економіки необхідно використовувати інструменти як жорсткої, так і м'якої промислової політики [7, с. 151]. А інакше це призведе до відставання розвитку промисловості одних регіонів від інших.

Практичне впровадження політики технологічної модернізації передбачає здійснення заходів стратегічного і тактичного характеру на всіх рівнях управління — державному, регіональному і підприємницькому. Визначені заходи на різних рівнях управління наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Стратегічні і тактичні заходи політики технологічної модернізації на різних рівнях управління

Рівні управління	Заходи
Державний	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення обсягів фінансування фундаментальних розробок і досліджень у галузі створення новітніх технологій. 2. Обґрунтування і розробка спеціальних програм модернізації економіки регіонів і стимулювання інноваційної діяльності. 3. Цілеспрямоване використання інструментів регулювання, таких як законодавчі акти, пільги, кредитування для залучення інвестицій у НДДКР і впровадження інновацій. 4. Формування ефективної системи управління регіональною економікою на основі розробки нової методології оцінки регіонів. 5. Забезпечення ланцюга: держава — виробничий сектор — наука і освіта. 6. Підвищення рівня науково-технічних знань. 7. Удосконалення концепції національної інноваційної системи як інституціональної основи промислової політики держави. 8. Забезпечення взаємодії з органами виконавчої влади стосовно питання підвищення інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів. 9. Розробка концепції регіональної інноваційної системи шляхом ведення НДДКР із залучення науково-дослідних інститутів та інших суб'єктів у галузі технологій та інновацій з урахуванням особливостей регіонів
Регіональний	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка і реалізація цільових регіональних програм підтримки інноваційної діяльності. 2. Удосконалення механізмів формування промислової політики на регіональному рівні. 3. Довгострокове фінансування і податкові пільги з боку регіональних органів влади, спрямовані на стимулювання регіонального інноваційного розвитку. 4. Розвиток регіональної інфраструктури. 5. Стимулювання участі малих підприємств регіону в інноваційних проектах великих корпорацій. 6. Інформаційне і консультаційне забезпечення інноваційних проектів з боку регіональних інноваційних центрів. 7. Надання більшій автономії регіональному самоврядуванню. 8. Збільшення доходів регіональних бюджетів шляхом перерозподілу фінансових ресурсів. 9. Стимулювання міжрегіонального співробітництва в напрямі інноваційного розвитку територій

Рівні управління	Заходи
Підприємницький	1. Забезпечення державних замовлень. 2. Залучення спеціалістів до розробки інноваційної стратегії підприємств і підготовки бізнес-планів інноваційних проектів

Висновки. Таким чином, на сучасному етапі для технологічної модернізації економіки регіонів основними завданнями є розробка та реалізація інноваційно-інвестиційної політики регіонів, що забезпечить їх прискорений розвиток.

Проведене дослідження регіональних розходжень України дає підстави стверджувати, що регіони з інноваційно-інвестиційним потенціалом складають лише незначну частку у загальній кількості, належним чином не сформовані пріоритети регіональної політики, недостатньо враховуються фактори й перешкоди територіального розвитку, що знижує ефективність проведення регіональної політики і технологічної модернізації регіонів.

Для визначення пріоритетних напрямів розвитку промисловості областей України складаються робочі групи «Технологічна модернізація економіки і розвиток інфраструктури» в рамках регіональних комітетів з економічних реформ при обласних державних адміністраціях [8, с. 43]. У Харківській області інноваційні процеси в останні роки відбуваються за участю таких провідних центрів інноваційної інфраструктури, як Центр розвитку малого бізнесу «Харківські технології», Консалтингова компанія «Бізнес-Експерт», Північно-східний науковий центр НАНУ й МОН, ДБУ «Харківський регіональний центр інвестицій та розвитку» [6, с. 4].

Має місце недостатнє узгодження цілей програм та їх неконкретна постановка, що закриває шляхи до використання ефективних методів управління як самими програмами, так і бюджетуванням регіональної модернізації.

Таким чином, урахування особливостей і потенціалу кожного регіону на основі запропонованих заходів з одночасною взаємодією органів влади на державному і регіональному рівнях створить необхідні умови для технологічної модернізації економіки регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шинкарук Л. В. Основні напрями політики модернізації економічної сфери в Україні / Л. В. Шинкарук // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 1. – С. 138–139.
2. Осецький В. Л. Теорія модернізації регіональної економіки / В. Л. Осецький // Економіка и управление. – 2013. – № 3. – С. 34–38.

3. Осецький В. Л. Модернізація регіональної економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку / В. Л. Осецький // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 85–88.
4. Скоробогатова Н. Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів України: проблеми та перспективи / Н. Є. Скоробогатова // Економ. вісн. НТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 214–222.
5. Федулова Л. И. Экономико-технологический аспект региональных теорий развития [Текст] / Л. И. Федулова // Эконом. теория. – 2012. – № 1. – С. 65–81.
6. Проект «Концепція інноваційного розвитку економіки Харківської області» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.inno.kharkov.ua/.../proekt-konsepicii.doc.
7. Язлюк Б. О. Стратегії модернізації як напрям інноваційного підвищення соціально-економічної безпеки та подолання асиметрії регіонів / Б. О. Язлюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 149–153.
8. Бодров В. Г. Поточна економічна ефективність процесів технологічної модернізації промисловості Харківської області / В. Г. Бодров, А. В. Резніченко // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 43–47.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2014.

О. Ю. ЕГОРОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Харьков

Ю. В. ЕГОРОВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета строительства и архитектуры, Харьков

Н. В. МОЖАЙКИНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, Харьков

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

В статье анализируются организационно-экономические факторы повышения уровня технологической модернизации инвестиционно-инновационной модели развития экономики Украины и ее регионов. Определяются стратегические и тактические направления внедрения модернизации инвестиционно-инновационной политики развития регионов на всех уровнях управления.

Ключевые слова: технологическая модернизация, дифференциация регионов, инновационно-инвестиционные факторы, региональное развитие, политика модернизации.

O. Y. YEGOROVA

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economic Theory Department, A. M. Beke-
tov Kharkiv National University of Municipal Economy, Kharkiv

Y. V. YEGOROVA

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economic Theory Department, Kharkiv
National University of Construction and Architecture, Kharkiv

N. V. MOZHAIKINA

Ph. D. in Economics, associate Professor of Economic Theory Department, A. M. Beke-
tov Kharkiv National University of Municipal Economy, Kharkiv

**INNOVATIVE AND INVESTMENT FACTORS
OF TECHNOLOGICAL MODERNIZATION
OF ECONOMY OF REGIONS**

Problem setting. Solution of a problem of disparity of economic development of re-
gions is associated with the complex technological modernization. The modernization may
be executed only on the basis of wide implementation of technological innovations, which
are provided by a set of innovative and investment factors and determine quality and rapid-
ity of technological changes.

Recent research and publications analysis. Papers of numerous of foreign and do-
mestic scientists are dedicated to the research of innovative and investment development
of regional economy. Among them are V. Geiets, S. Glaziev, P. Drucker, V. Osetskyi,
N. Skorobagatova, L. Fedulova, L. Shynkaruk, J. Schumpeter, B. Yazliuk etc. More and
more attention of scientists has been focused on the role of innovative potential and the
research of the problem of implementation of innovations for development of companies.
The problem of modernization of the economy of Ukrainian regions requires additional
research.

Paper objective. The objective of the scientific research is determination of levels of
the technological development of Ukrainian regions, their innovative and investment posi-
tion, analysis of the innovative and investment factors of the technological modernization,
development of recommendation regarding stimulation of these processes on the regional
level.

Paper main body. Discrepancies between levels of economic development of the
production within the structure of the regional industrial complex indicate that the low- and
the medium-technology industries dominate in the regional industrial complex (90%). The
medium- and the high-technology industries are concentrated only in three regions (Ky-
ivska, Kharkivska, and Lvivska) and constitute 10% of the general amount of production.

The regional discrepancies and the intensive differentiation of the degree of participa-
tion of different regions in the economy and the different investment and innovative at-
tractiveness create different conditions of formation and realization of the technological
modernization policy. This process is complicated by the monopolization of the economy

of regions and the bureaucratic process. As a result, the domestic private business was not directed to the industrial sectors of the economy of regions, but was concentrated in the extracting sectors and processing industries.

Strategic and tactical directions of implementation of modernization of the innovative and investment policy of regional development at all levels of management, i.e. the state, the regional, and the entity level, are determined in the article.

Conclusions of the research. The factors reducing efficiency of implementation of the regional policy and the technological modernization of regions include: an insufficient share of regions with innovative and investment potential; absence of priorities of the regional policy; factors and restrictions of regional development are not sufficiently taken into account.

Whether the peculiarities and the potential of each region are taken into account on the basis of simultaneous interaction of the authorities at the state and the regional levels, appropriate conditions for the technological modernization of the economy of regions will be created.

The main abstract to the article

Abstract. The organizational and economic factors related to increase of the technological modernization level of the investment and innovative model of development of the economy of Ukraine and its regions are analyzed. The strategic and tactical directions of implementation of modernization of the investment and innovative policy of regional development at all levels of management are determined.

Key words: technological modernization, differentiation of regions, innovative and investment factors, regional development, modernization policy.

О. М. НОСИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та
адміністрування Національного
фармацевтичного університету,
Харків



ФОРМИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ГОЛОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Проаналізовано інвестиційний та ресурсний підходи до визначення форм людського капіталу. Обґрунтовано необхідність розділення інвестицій у людину на прямі й інституційно-соціальні, що створюють умови та середовище для відтворення людського капіталу індивіда. Розкрито структуру людського капіталу індивіда як єдність його базових і похідних форм.

Ключові слова: людський капітал, прямі та інституційно-соціальні інвестиції у людину, базові та похідні форми людського капіталу індивіда.

Постановка проблеми. У сучасний період розвиток науково-дослідної програми людського капіталу, яка набуває міждисциплінарного характеру, характеризується багатьма напрямками, серед яких велике значення мають наукові розробки, спрямовані на аналіз його структури та форм. Ці дослідження, по-перше, поглиблюють розуміння багатоаспектного змісту людського капіталу, по-друге, є теоретичною основою державної політики в умовах економіки знань, оскільки людський капітал є базовим чинником соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових джерелах єдиний підхід до визначення форм людського капіталу є відсутнім. Різноманітні критерії їх класифікації обґрунтовано у працях Ж. Дерія, Р. Капелюшнікова, С. Клімова, Ю. Корчагіна, Г. Рожкова, І. Скоблякової, А. Циренової та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та характеристика головних форм людського капіталу на базі інвестиційного та ресурсного підходів до їх класифікації.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що виходячи з рівнів економіки необхідно розрізнити людський капітал особистості (індивідуальний), фірми (корпоративний), галузей і регіонів (галузево-регіональний), країни (національний). У процесі формування й використання людському капіталу притаманне «перетікання» з одного рівня на інший. Наприклад, специфічний індивідуальний людський капітал працівника фірми є складовою її людського капіталу, а на мезоекономічному рівні — сукупного людського капіталу регіону та галузі, на макроекономічному рівні — національного людського капіталу. Отже, саме людський капітал індивіда, його накопичення та обсяг є мірою розвитку людського капіталу всіх рівнів. Метою цього дослідження є визначення форм індивідуального людського капіталу.

Людський капітал має різноманітні форми, що обумовлено багатоаспектністю змісту цієї міждисциплінарної категорії. Форма предмета чи процесу — це «внутрішня побудова, структура, певний і визначальний порядок предмета або порядок протікання процесу» [1, с. 489]. Формами людського капіталу є його взаємопов'язані структурні елементи (складові), виокремлення яких базується на визначенні та застосуванні певних критеріїв структурування його змісту. Найпоширенішими підходами до визначення форм людського капіталу індивіда як взаємопов'язаних елементів його структури є *інвестиційний і ресурсний*.

За Г. Беккером, форми людського капіталу визначаються відповідно до об'єктів інвестицій у людину. Це освіта, професійне навчання, отримання інших видів знань як результат «інвестування в інформацію», медичне обслуговування й охорона здоров'я (інвестиції у здоров'я), пошук інформації та мобільність (здатність до змін), родинне виховання [2, с. 83–85]. Зазначені об'єкти інвестицій у сукупності забезпечують формування, накопичення та ефективне використання людського капіталу особистості. Як пише Р. Капелюшніков, освіта і підготовка на виробництві збільшують обсяг людського капіталу, охорона здоров'я продовжує термін його служби, міграція і пошук інформації на ринку праці сприяють підвищенню цін за його послуги, народження і виховання дітей відтворюють його в наступному поколінні [3, с. 7].

Спираючись на інвестиційний підхід Г. Беккера, можна виокремити такі *головні форми індивідуального людського капіталу*, як освітній капітал та капітал професійного навчання (інвестиції в освіту людини, її професійну підготовку, навчання на робочому місці), капітал здоров'я (інвестиції у медичне обслуговування й охорону здоров'я), капітал мобільності (інвестиції у здатності людини сприймати та здійснювати зміни), інформаційний (знан-

невий) капітал, що формується інвестиціями у пошук інформації та її перетворення у корисні знання, капітал родинного виховання (інвестиції родини у розвиток її членів).

У сучасний період науковці значно доповнили перелік видів інвестицій у людський капітал за їх напрямками, об'єктами і цілями.

Р. Капелюшніков до наведеного переліку додає інвестиції у формування та розвиток здатності людини до навчання, оволодіння знаннями та навичками, трансформації інформації у корисні знання, що формують капітал «trainability» (англ. — навченість) [4]. В умовах економіки знань ця складова людського капіталу набуває великого значення, оскільки ефективність будь-якої діяльності все більше залежить від здатності людини не тільки знаходити інформацію, а й перетворювати її у власні знання.

Ж. Дерій пише, що за структурою інвестиції у людський капітал включають такі елементи: освіта, профпідготовка на виробництві, охорона здоров'я та профілактика захворювань, мотивація та стимулювання, міграційний рух, фундаментальні та прикладні наукові розробки, екологія та здоровий спосіб життя, культура, туризм і відпочинок [5]. На нашу думку, по-перше, інвестиції у культуру є важливими для розвитку особистості, але, якщо мова йде про людський капітал індивіда, то треба підкреслити, що це інвестиції саме у його культурний розвиток, а не у культурну сферу взагалі. На базі такого підходу культурний капітал індивіда слід визначити формою його людського капіталу. Це також стосується інвестицій в екологію, здоровий спосіб життя, туризм і відпочинок. На індивідуальному рівні — це інвестиції у культуру і здоров'я людини, що формують її культурний капітал і капітал здоров'я. По-друге, інвестиції у наукові розробки є базовим чинником людського розвитку, але на формування людського капіталу особистості вони впливають опосередковано, через певні поліпшення у сферах освіти, охорони здоров'я та ін., які безпосередньо впливають на конкретну людину — власника людського капіталу.

Ю. Корчагін виокремлює інвестиції у забезпечення безпеки людей, підготовку ефективної еліти, у формування і розвиток громадянського суспільства, підвищення ефективності інституційного обслуговування, у середовище функціонування людського капіталу, у підвищення якості життя населення і приплив капіталу ззовні в дану країну чи регіон [6]. Стосовно людського капіталу індивіда — це інвестиції, які створюють необхідні умови та середовище людського розвитку.

На базі *ресурсного підходу* людський капітал визначається як запас певних здібностей і навичок людини, тобто її ресурсів (активів), що є основою продуктивної діяльності й отримання різних форм доходу та вигод.

І. Скоблякова, А. Циренова, Г. Рожков у структурі людського капіталу виділяють капітал здоров'я, культурно-моральний, трудовий, інтелектуальний і організаційно-підприємницький капіталі [7–9]. С. Клімов у складі невідчужуваних людських ресурсів виокремлює такі компоненти:

– біофізичний капітал як життєві ресурси особистості, її фізичний і психологічний потенціал, що розглядаються у контексті здатності до створення вартості;

– інтелектуальний капітал — сукупність невідчужуваних інтелектуальних ресурсів людини;

– соціальний капітал — соціальні ресурси особистості, потенціал соціальної взаємодії, включеністю людини у певне соціальне середовище. «Усі ці види ресурсів тісно пов'язані з особистістю, складають її фізичну і духовну сутність і не можуть бути відчужені без руйнування самої особистості» [10, с. 105].

Аналіз визначення форм людського капіталу на базі інвестиційного і ресурсного підходів дає підстави для таких висновків.

1. Необхідним є *поділ інвестицій у людський капітал на: прямі* — інвестиції безпосередньо у людину, у якій втілюється людський капітал: інвестиції у її здоров'я, освіту і професійне навчання і далі за Г. С. Беккером; *непрямі або опосередковані інвестиції у людину*, здійснення яких створює умови для формування, накопичення, підвищення якості та ефективного використання людського капіталу індивіда. Вважаємо, що непрямі інвестиції у людину можна визначити як *інституційно-соціальні* — інвестиції у суспільні інститути, що забезпечують накопичення, реалізацію та розвиток людини, формують середовище функціонування та відтворення людського капіталу.

Спираючись на підхід Ю. Корчагіна, який обґрунтовує широке визначення людського капіталу, це інвестиції у:

– формування і розвиток громадянського суспільства і в економічну свободу, які сприяють підвищенню креативності та законслухняності громадян, формуванню оптимістичної і конструктивної, і одночасно раціональної ідеології, формуванню державних інститутів, що стимулюють зростання якості життя, сприяють формуванню здорового способу життя і, зрештою, ведуть до зростання ефективності праці та економіки;

– інституційне обслуговування, які спрямовані на створення комфортних умов обслуговування державними інститутами громадян, включаючи лікарів, викладачів, науковців, інженерів, що сприяє підвищенню якості їх життя та праці;

– створення середовища, що забезпечує ефективне функціонування людського капіталу;

– формування ефективної еліти, у тому числі в організацію конкуренції, є одними з найважливіших інвестицій у людський капітал [6].

Інституційно-соціальні інвестиції забезпечують суспільні умови та середовище функціонування людського капіталу індивіда. По-перше, ці інвестиції формують соціальний капітал суспільства як інституційне середовище — сукупність діючих формальних і неформальних норм (правил) та організацій, які дозволяють соціальним групам і суспільству в цілому організувати своїх членів для вирішення своїх спільних економічних (на основі ефективного використання ресурсів) і соціальних (на основі соціальної справедливості) завдань [11, с. 69]. По-друге, на рівні особистості інституційно-соціальні (непрямі) інвестиції у людину, створюючи інституційне середовище її життєдіяльності, є чинником формування такої складової людського капіталу, як соціальний капітал індивіда.

2. На основі критеріїв прямих інвестицій у людину та її ресурсів можна виокремити такі форми людського капіталу індивіда, як: капітал здоров'я, освітній, професійного навчання, інтелектуальний, «trainability», трудовий, інформаційний, організаційно-підприємницький, культурний, соціальний, капітали мобільності і родинного виховання.

3. Структура людського капіталу — це не сума його форм, а певне упорядкування, що обумовлене взаємозв'язками та взаємозалежністю елементів людського капіталу як інтегративної системи. Отже, серед зазначених форм слід виділяти *базові*, тобто ті, які є джерелом і основою інших форм, і похідні (комплексні), що визначаються базовими формами, певним чином їх узагальнюють, інтегрують. На думку Ю. Корчагіна, базовими складовими людського капіталу є ментальність (внутрішня культура населення), освіта, здоров'я і накопичені знання. І найкращі фахівці, що визначають приріст і ефективність використання знань та інновацій, підприємницького ресурсу [6]. Вважаємо, що, по-перше, ментальність є одним із структурних елементів культурного капіталу людини, по-друге, фахівці є носіями (власниками) людського капіталу, а не його складовою. На нашу думку, *базовими формами людського капіталу* є капітал здоров'я, освітній капітал, капітал професійного навчання, культурний капітал, капітали забезпечення інформацією, мобільності та родинного виховання. Саме на їх основі формуються *похідні (комплексні) форми людського капіталу* — інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали. Вважаємо, що стосовно всіх базових форм людського капіталу можна використовувати висловлювання А. Андриянної про капітал здоров'я, який, на її думку, є ядром людського капіталу: «Тільки після його формування навколо нього надбудовуються інші складові людського капіталу. Він як би тримає всю цю “надбудову” із соціально-економічних та соціально-психологічних елементів. Тому погіршення

або поліпшення стану здоров'я людини буде негайно відобразитися на всій “надбудовній” структурі людського капіталу, впливаючи на якість його активів» [11]. Базові форми людського капіталу складають його ядро, яке забезпечує певний рівень формування, накопичення та використання похідних (комплексних) форм і людського капіталу як інтегративної цілісності його складових.

4. Похідні (комплексні) форми людського капіталу треба розглядати, як у вузькому розумінні як відображення специфіки об'єкта інвестицій у людину чи її особливого ресурсу (інтелектуального, трудового, підприємницького), так і в широкому — як складову людського капіталу, відтворення якої забезпечується сукупністю інвестицій у різноманітні об'єкти — здоров'я, освіту, професійне навчання, культуру, мобільність, інформованість, соціальні умови та середовище розвитку людини. Тобто за критеріями об'єкта прямої інвестиції і виду ресурсу людини визначається зміст похідної (комплексної) форми людського капіталу у вузькому розумінні, а за критерієм результуючої різноманітних інвестицій у людину — у широкому розумінні. Відповідно до такого підходу:

– *інтелектуальний капітал у вузькому розумінні* — це сукупність розумових здібностей людини, які створюються інвестиціями в її інтелектуальний розвиток, формують її інтелектуальні ресурси та забезпечують продуктивну інтелектуальну діяльність і отримання доходу від неї. *Інтелектуальний капітал у широкому розумінні*, виходячи з того, що інтелектуальний розвиток людини забезпечується комплексом інвестицій у людину — це похідна (комплексна) форма людського капіталу, рівень відтворення якої є результуючою впливу базових форм на інтелектуальні ресурси, характеристики та інтелектуальний розвиток людини. Його важливим структурним елементом є капітал «trainability», який, як і інтелектуальний капітал в цілому, формується на основі прямих і інституційно-соціальних інвестицій у здоров'я, освіту, професійне навчання та ін., тобто у базові форми людського капіталу;

– *трудоий капітал у вузькому розумінні* трактується як сукупність здатностей людини до продуктивної праці, що забезпечує зростання вартості та отримання доходу. У цьому випадку об'єктом прямих інвестицій у людину є її трудові навички, вміння, що складають її трудові ресурси (активи). *У широкому розумінні* формування трудового капіталу безпосередньо пов'язане з інвестиціями у базові форми людського капіталу. Так, інтелектуалізація праці в умовах економіки знань обумовлює значне зростання ролі інвестицій в освіту (загальну, професійну), навчання на робочому місці, культуру у формуванні трудового капіталу людини. Як справедливо підкреслює І. Рожков, інтелектуальний капітал діє як мультиплікатор, який

багаторазово збільшує зусилля працівника [9]. Велике значення для ефективної трудової діяльності мають також інвестиції у капітал здоров'я, пошук інформації на ринку праці, мобільність, родинне трудове виховання. Отже, трудовий капітал у широкому розумінні є похідною (комплексною) формою людського капіталу;

– *організаційно-підприємницький капітал* — це підприємницькі здібності людини, що формуються на базі інвестицій у її бізнес — освіту, родинне виховання у процесі ведення сімейного бізнесу, культуру підприємницької діяльності та є джерелом доходів. У широкому розумінні організаційно-підприємницький капітал є похідною (комплексною) формою людського капіталу індивіда, основу відтворення якого складають інвестиції у базові форми людського капіталу;

– *соціальний капітал*, за визначенням П. Бурдьє, «становить сукупність реальних або потенційних ресурсів, пов'язаних із володінням стійкою мережею (durable networks) більш або менш інституціоналізованих відносин взаємного знайомства і визнання — іншими словами, з членством у групі [12]. Ядро соціального капіталу людини складає довіра. Як пишуть Е. Романовська і Ю. Колосова, соціальний капітал — це сукупність відносин, які пов'язані з очікуванням того, що інші учасники будуть виконувати свої зобов'язання без застосування санкцій. Ця одночасна концентрація очікувань та зобов'язань виражається узагальнюючим поняттям довіри [14]. Ознакою соціального капіталу як похідної (комплексної) форми людського капіталу індивіда є його визначеність як базовими формами (джерелом яких є прямі інвестиції у людину), так і інституційно-соціальними (непрямими) інвестиціями у людський розвиток.

Висновки. Таким чином, у структурі людського капіталу індивіда як інтегративної цілісності його форм, спираючись на інвестиційний і ресурсний підходи до його структуризації, слід виокремити:

– базові форми: капітал здоров'я, освітній, професійного навчання, інформаційний, культурний, капітали мобільності і родинного виховання. Ці форми людського капіталу складають його ядро та інтегруються у похідні (комплексні) форми;

– похідні (комплексні) форми людського капіталу — це інтелектуальний, трудовий, організаційно-підприємницький, соціальний капітали людини, які визначаються базовими формами, є результуючою прямих і інституційно-соціальних інвестицій у людину.

Виходячи з цього, людський капітал індивіда є інтегративною цілісністю його базових і похідних (комплексних) форм, відтворення яких здійснюється на основі прямих і інституційно-соціальних інвестицій у людину.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Гэри Стенли Беккер : пер. с англ. Е. Батраковой, Р. Капелюшникова, О. Шибалкина и др. ; сост. науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников, предисл. Н. И. Левина. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал в России? : препринт WP3/2012/06 / Р. И. Капелюшников ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. Дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.
4. Капелюшников Р. Наш человеческий капитал [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа: http://www.inspp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=48&Itemid=0.
5. Дерій Ж. Модифікація методів оцінювання людського капіталу [Електронний ресурс] / Ж. Дерій. – Режим доступу: <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=9&id=3>.
6. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала [Электронный ресурс] / Ю. А. Корчагин. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/books/articles/0003/0022/>.
7. Скоблякова И. В. Воспроизводство индивидуального и общественного человеческого капитала в постиндустриальной экономике : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 [Электронный ресурс] / Ирина Васильевна Скоблякова. – Орел, 2008. – Режим доступа: <http://www.dissertat.com/content/vosproizvodstvo-individualnogo-i-obshchestvennogo-chelovecheskogo-kapitala-v-stindustrialn#ixzz2teVUSSnx>.
8. Цыренова А. А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды : монография / А. А. Цыренова. – Улан-Удэ : Изд-во ВСГТУ, 2006. – 88 с.
9. Рожков Г. В. Генезис инновационной экономики в России [Электронный ресурс] / Г. В. Рожков ; под ред. С. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-485010.html?page=14>.
10. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы общества : монография / Сергей Михайлович Климов. – СПб. : ИВЭСЭП : Знание, 2002. – 199 с.
11. Буркинський Б. В. Соціальний капітал: джерела та структура, оцінка / Б. В. Буркинський, В. Ф. Горячук // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 67–81.
12. Андрианова А. Формирование и динамика капитала здоровья нации [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. Андрианова. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/econom-teoria/formirovanie-i-dinamika-kapitala-zdorovja-nacii.html>.
13. Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2601>.
14. Романовская Е. В. Значение социального и человеческого капитала [Электронный ресурс] / Е. В. Романовская, Ю. В. Колосова. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01732.htm>.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2014.

Е. Н. НОСИК

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

**ФОРМЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА:
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ**

Проанализированы инвестиционный и ресурсный подходы к определению форм человеческого капитала. Обоснована необходимость разделения инвестиций в человека на прямые и институционально-социальные, которые создают условия и среду для воспроизводства человеческого капитала индивида. Раскрыта структура человеческого капитала индивида как единство его базовых и производных форм.

Ключевые слова: человеческий капитал, прямые и институционально-социальные инвестиции в человека, базовые и производные формы человеческого капитала индивида.

O. M. NOSYK

PhD. In Economics, associate Professor, associate Professor of Management and Administration Department, National University of Pharmacy, Kharkiv

**FORMS OF HUMAN CAPITAL:
THE MAIN APPROACHES TO DEFINING**

Problem setting. Nowadays numerous approaches are inherent for development of the scientific and research program of human capital assuming the interdisciplinary character. Those scientific developments aiming at the analysis of the structure and the forms of human capital are considerably significant. Such researches extend comprehension of a multidimensional sense of human capital and are a theoretic basis of a state policy under conditions of the knowledge economy.

Recent research and publication analysis. Contemporary scientific sources do not contain the unified approach to defining of the forms human capital. Different tests of their determination are substantiated in working papers of J. Derii, R. Kapeliushnikov, S. Klimov, Yu. Korchagin, H. Rozhkov, I. Skobliakova, A. Tsyrenova etc.

Paper objective. The objective of the article is determination and description of the main forms of human capital on the basis of the investment and the resource approaches to their classification.

Paper main body. The forms of human capital include its structure elements (components), the segregation of which bases on determination and application of some tests of structuring of the sense of human capital. The investment and the resource approaches are the most popular approaches to determination of the forms of human capital of an individual as interrelated elements of its structure.

The author proved that division of the investments in human capital into the direct investments in an individual embodying human capital and the institutional and social (indirect) investments in social institutions, which provide accumulation, realization, and development of an individual and form an environment of functioning and reproduction of human capital.

The basic forms of human capital encompass health, educational capital, capital of professional education, cultural capital, and capital of information provision, mobility, and family education. Derivative forms, i.e. intellectual, labor, organizational and entrepreneurship, and social capitals are created on the basis of the main forms. The basic forms of human capital constitute its nucleus providing a particular level of formation, accumulation, and realization of the derivative forms and human capital as an integrative unity of its components. The derivative forms of human capital should be considered as an integrative unity of sources of formation and accumulation of derivative forms on the whole and as reflection of the peculiarities of an object of direct investments in an individual or its specific resource in particular.

Conclusion of the research. Human capital of an individual is an integrative unity of its basic and derivative forms, reproduction of which is executed on the basis of the direct and the institutional and social investments in an individual.

The main abstract to the article

Abstract. The investment and the institutional approaches to determination of forms of human capital are analyzed. The necessity of division of investments in an individual into the direct and the institutional and social investments, which create conditions and an environment for reproduction of human capital of an individual are substantiated. The structure of human capital of an individual as a unity of its basic and derivative forms is presented.

Key words: human capital, direct investments and institutional and social investments in an individual, basic and derivative forms of human capital of an individual.

УДК 339.137

К. З. НАЗИРОВ

аспірант кафедри економічної теорії
та економічних методів управління
Харківського національного
університету імені В. Н. Каразіна,
Харків



СУЧАСНІ ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мета статті — розглянути особливості формування конкурентоспроможності національних економік у сучасних умовах. Охарактеризовано основні макроекономічні та інституціональні фактори конкурентоспроможності та механізми їх реалізації у конкурентні переваги. Виділено нові чинники конкурентоспроможності, які актуалізуються в умовах глобалізації. Основою формування національної стратегії конкурентоспроможності мають стати пріоритети інноваційного розвитку національної економіки.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність національної економіки, конкурентні переваги, інноваційний розвиток, макроекономічні чинники конкурентоспроможності, інституційні чинники конкурентоспроможності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах відбувається потужний вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік, їх включення в єдиний економічний та інформаційно-комунікаційний простір. У цих умовах процеси активного включення країни у світові економічні відносини роблять однією з ключових проблем подальшого розвитку економіки вибір пріоритетних напрямів забезпечення довгострокової конкурентоспроможності країни, інструментів її формування при відкритості внутрішнього ринку.

Українська економіка має необхідний потенціал для забезпечення ефективного розвитку, однак її сировинна орієнтація посилюється, що не забезпечує довгострокову конкурентоспроможність і робить національну економіку

ку залежною від зовнішньої кон'юнктури глобального світу. Економіка України все більше виступає як сировинний додаток високоінформатизованих і технологічно розвинених держав. У сформованих умовах підвищити конкурентоспроможність національної економіки можна диверсифікуючи економіку і розвиваючи високотехнологічні сектори, а також розвиваючи потенціал нових факторів конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває блок інституційних факторів. Конкурентоспроможність національної економіки є, як правило, результатом різних додатків, деякі з них, зокрема, взаємно підсилюють один одного, породжуючи синергетичний ефект.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкуренції та конкурентоспроможності здавна привертала увагу вчених. Основоположниками теорії конкурентоспроможності вважаються А. Сміт і Д. Рікардо. Надалі їх ідеї отримали розвиток у працях Ф. Еджуорта, А. Маршалла, А. Курно, Е. Чемберліна, Дж. Робінсон, Й. Шумпетера, Дж. Гелбрейта. Величезний внесок у розробку теорії конкурентних переваг вніс М. Портер. Істотний внесок у розробку різних аспектів конкурентоспроможності національної економіки здійснили такі вчені: Л. Абалкін, О. Амоша, О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, У. Демінг, Я. Жаліло, М. Кірцнер, К. Кетелс, П. Кругман, Дж. Стігліц, Р. Фатхутдінов.

На сучасному етапі розвитку відбуваються надшвидкі динамічні зміни економічної кон'юнктури, що витримувати в такій жорсткій конкурентній боротьбі можуть ті економічні суб'єкти (країни, компанії, галузі), які найбільш повно використовують усі чинники конкурентоспроможності. Динаміка сучасного розвитку актуалізує все нові й нові фактори конкурентоспроможності. Дослідження та обґрунтування механізмів їх включення в конкурентну стратегію країн є вкрай важливими.

Формулювання цілей. Мета статті полягає у розгляді особливостей формування конкурентоспроможності національних економік, виділення нових факторів конкурентоспроможності, що актуалізуються в сучасних умовах та аналізі механізмів формування конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність є головним показником стану економіки країни і перспектив її розвитку. Її вивченням займаються багато аналітичних центрів світу. Серед них найбільш представницькими є дослідження, що проводяться швейцарськими інститутами — Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (International Institute for Management Development), які щорічно публікують доповіді про конкурентоспроможність країн і відповідні рейтинги. В умовах глобалізації національна економіка будь-якої держави не може розвиватися незалежно від світового господарства. Залучення України у світову економіку робить проблему пошуку шляхів

і стратегій підвищення конкурентоспроможності національної економіки, питання про можливості та способи її формування при відкритості внутрішнього ринку досить актуальними.

Спостерігається існуюче різноманіття підходів до визначення національної конкурентоспроможності. Ряд економістів під конкурентоспроможністю національної економіки розуміють становище країни на зовнішніх ринках, яке визначається за допомогою економічних, соціальних і політичних показників. Інша група авторів розглядає конкурентоспроможність національної економіки як макроекономічне явище, залежне від техніко-економічного розвитку країни. Існує також точка зору, що національна конкурентоспроможність — результат більш низьких витрат виробництва. Також конкурентоспроможність національної економіки визначають як здатність країни як геополітичного суб'єкта забезпечувати самостійний розвиток і утримувати стійкі позиції в економічному суперництві з іншими країнами. Національна конкурентоспроможність — це здатність країни досягати і підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. У кінцевому підсумку висока конкурентоспроможність призводить до високого рівня і якості життя населення [1]. «Національна конкурентоспроможність належить до здатності держави виробляти, розподіляти товари і послуги в міжнародній економіці в конкурентній боротьбі з товарами і послугами, виробленими іншими країнами, і робити це таким чином, щоб підвищувався рівень життя населення» [2].

М. Портер визначає конкурентоспроможність країни місцем, яке вона займає в системі світового господарства, а також багато в чому пов'язує її з успіхом або неуспіхом конкретних галузей і підприємств. Конкурентоспроможність на макрорівні — це здатність національної економіки виробляти і споживати товари і послуги, взаємодіючи з іншими національними економіками як у зовнішніх, так і у внутрішніх ринкових середовищах з найбільшими економічними ефектами. Таким чином, конкурентоспроможність — це здатність конкурувати завдяки конкурентним перевагам. Конкурентні переваги виникають у результаті поєднання чинників конкурентоспроможності, тобто вибудовується такий логічний ланцюжок: фактори конкурентоспроможності → конкурентні переваги → конкурентоспроможність → конкуренція.

Фактори конкурентоспроможності — це обставини та умови, що спричиняють конкурентоспроможність. Спочатку в індустріальній економіці факторами переважно визначальними багатство країни ґрунтувалися на ресурсах і географічному положенні країни. Вони забезпечували здебільшого екстенсивне економічне зростання. У міру розвитку індустріальної еконо-

міки набирає силу новаторство і зростання продуктивності факторів виробництва. Фактори конкурентоспроможності глобальної постіндустріальної економіки побудовані на технологічному прогресі і значному поширенні мереж. Особливого значення набувають інформаційно-комунікаційні технології, під впливом яких формується і розвивається єдиний інформаційний простір.

Серед важливих факторів, що впливають на конкурентоспроможність, у першу чергу слід виділити продуктивність праці. Продуктивність праці завжди відігравала вирішальну роль як у конкуренції між підприємствами, так і в конкуренції між країнами. Продуктивність явно визначає здатність країни підтримувати високий рівень доходу, вона також багато в чому визначає окупність інвестицій, що, у свою чергу, є одним із ключових факторів, які пояснюють потенціал зростання економіки.

Важливе місце серед чинників національної конкурентоспроможності займають показники стану макроекономічного середовища. Економіка не буде розвиватися стійко до тих пір, поки не буде забезпечене стабільне макроекономічне середовище. Постійний дефіцит бюджету обмежує здатність уряду реагувати на економічні цикли. Фірми не можуть працювати ефективно в умовах, коли зростання інфляції виходить з-під контролю і т. д. Ефективне функціонування економіки неможливе без розгалуженої й ефективно інфраструктури. Цей важливий фактор визначає зростання конкурентоспроможності національної економіки. Високорозвинена інфраструктура знижує ефект віддаленості регіонів: об'єднує національний ринок і пов'язує його з ринками інших країн і регіонів, знижуючи при цьому вартість таких переміщень. Крім того, розгалуженість і якість інфраструктури стимулюють економічне зростання. Ефективність транспортної сфери, включаючи якісні автотраси, залізниці, порти і повітряний транспорт, дозволяє підприємцям вчасно та з гарантією безпеки представляти свої товари й послуги на ринку, крім того, забезпечується переміщення трудових ресурсів до місця найбільш підходящої роботи. Також для економіки важливе безперебійне енергопостачання. Нарешті, надійна і розгалужена телекомунікаційна мережа забезпечує швидкий і необмежений потік інформації і підвищує ефективність економіки в цілому, оскільки є гарантія, що рішення, прийняті суб'єктами економічної діяльності, враховують усю необхідну інформацію.

Серед факторів, що забезпечують конкурентоспроможність країни, також називається і відносна незалежність від коливань світових ринків, від політики інших держав та ін. Фахівці серед факторів, що формують конкурентоспроможність країни, називають також девальвацію національної валюти — при падінні курсу національної валюти продукція даної країни може

бути запропонована за нижчими цінами або при збереженні колишніх цін, що дозволяє отримати приріст прибутку в національній валюті. Переваги на міжнародному ринку забезпечують: конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила або інфраструктура), умови попиту, наявність або відсутність у країні суміжних галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку, умови конкуренції на внутрішньому ринку, що визначають процес виробництва й управління фірм. До факторів конкурентоспроможності можна також віднести відмінності в економіці, культурі окремих країн і багато іншого.

У класичній інтерпретації факторами, що формують конкурентоспроможність країни, є наявність у неї ресурсів, насамперед природних, і дешевої робочої сили. Однак на сучасному етапі у формуванні конкурентних переваг, особливо довгострокових, їх роль поступово знижується. У кінцевому підсумку така стратегія не здатна забезпечити високий соціальний рівень життя населення. У сучасних умовах усе більшого значення набувають фактори конкурентоспроможності інноваційно-інформаційно-технологічного типу.

М. Малкіна об'єднує макроекономічні чинники конкурентоспроможності в такі 4 групи [3, с. 529]:

1. Природні ресурси, накопичений виробничий, технологічний і людський потенціал. Мова йде як про обсяги цих ресурсів, так і про їх якість.

2. Динаміка реального валютного курсу національної грошової одиниці. Підвищення реального курсу національної валюти негативно позначається на цільовій конкурентоспроможності окремих галузей.

3. Зовнішньоторговельні обмеження (мита та квоти). Оскільки імпортні мита, як і валютний курс, є факторами впливу на внутрішні ціни іноземних товарів, їх введення також доцільно в галузях, де можливе імпортозаміщення, тобто висока перехресна еластичність попиту на вітчизняні товари за ціною імпорту.

4. Фінансування R&D відбувається із державних, недержавних та зовнішніх джерел. Обсяги цього фінансування залежать від доступних ресурсів у кожного джерела, проведеної політики управління ресурсами, а також створюваних державою стимулах інноваційного розвитку.

В умовах глобалізації фактори конкурентоспроможності індустріальної економіки під впливом нових технологій трансформуються і поповнюються новими. Вони утворюють систему і створюють конкурентні переваги, а також забезпечують їх взаємозв'язок. Нові фактори конкурентоспроможності за принципом ефекту мультиплікатора ведуть до виникнення додаткових конкурентних переваг. Наприклад, робота в мережі підвищує гнучкість і адаптивність до зовнішніх умов і внутрішніх проблем, сприяє прийняттю раціональних рішень і зниженню витрат виробництва.

Величезного значення набуває використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) як фактора конкурентоспроможності. Зв'язки між видами діяльності всередині фірми і за її межами за рахунок ІКТ набули більш гнучкого і мобільного характеру, скоротивши, а в деяких випадках, знизивши практично до нуля трансакційні витрати. Зокрема ІКТ прискорили багато процесів, зробивши час істотним чинником, який у наш час визначає продуктивність праці, а також скорочує економічно відстань.

Нові фактори конкурентоспроможності вдосконалили координаційні функції і дали можливість включатися в глобальні виробничі ланцюжки на вигідних стадіях життєвого циклу продукції, робити свій внесок у додану вартість. Фактори конкурентоспроможності в умовах глобалізації сприяють здобуванню прибутку від взаємодії з іншими учасниками глобального ринку, забезпечують вільну участь у конкуренції в масштабах глобальної економіки. Це дає ще більший простір для ефективного розвитку національної економіки і для посилення її конкурентоспроможності.

Особливої актуальності в даний час набувають інституціональні фактори конкурентоспроможності. До основних інституціональних факторів належать такі [3, с. 529–530]:

1. Адміністративне середовище бізнесу.
2. Ефективність прав власності на винаходи, відкриття та інші продукти інтелектуальної діяльності.
3. Ефективна конкуренція — наслідок фундаментальний принцип лібертаріанської справедливості при створенні й підтримці з боку держави селективних стимулів для інноваційного підприємництва.
4. Відсутність обмежень на трансфер технологій та інтелектуального капіталу між сторонами.
5. Ефективність у розпорядженні громадськими ресурсами в громадському секторі економіки.

Однак перш ніж перейти до більш докладного аналізу нових чинників національної конкурентоспроможності, вважаємо за необхідне зупинитися на аналізі сучасних реалій національної економіки України як середовища формування національної конкурентоспроможності. Українська економіка знаходиться в умовах тривалої трансформації, що, безумовно, підтверджує необхідність подальшого здійснення інституційних перетворень у країні, формування нової системи соціально-економічних взаємин, інтеграцію в глобальний економічний простір. Однак за результатами аналізу фахівців Інституту промисловості НАН України нині держава перебуває у складній ситуації, коли спостерігається зростання ціни на газ, посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, які становлять основу українського експорту, зокрема металів, зростають соціальні витрати і на-

явний дефіцит коштів у пенсійному фонді, скорочення виробництва та робочих місць, низька якість і висока ціна національних товарів, залежність від імпорту [3, с. 35]. Україна, як і країни, що розвиваються, спеціалізується на експорті товарів з низьким ступенем обробки: їх частка в експорті становить більше 60% [4, с. 53].

Сучасна економічна ситуація знижує результативність впливу чинників конкурентоспроможності на зростання економіки. Проте слід враховувати, що, на думку М. Портера, надлишок деяких факторів може підірвати конкурентну перевагу країни, а їх дефіцит, навпаки, стимулює оновлення і може призвести до довгострокової перспективи конкурентної переваги. Імперичні спостереження дозволили вченим, що займаються проблемами економічного розвитку, сформулювати феномен «прокляття природних ресурсів» та у зв'язку з цим виявити його негативний вплив, включаючи рентоорієнтовану поведінку суб'єктів господарювання [6, с. 66]. А в Японії недолік такого фактора, як земля, стала основою для розробки компактних технологічних процесів, за-требуваних на світовому ринку [5, с. 17].

Конкурентоспроможність українських виробників ґрунтується також на відносно низькому рівні внутрішніх цін на вугілля, залізну руду, електроенергію, а також занижений курс національної валюти, низьку вартість робочої сили, пряме і приховане субсидування державою базових галузей економіки. Але резерви зростання експорту на старій виробничій базі практично вичерпані. В умовах глобалізації конкурентоспроможність визначається факторами більш високого рівня — інфраструктурою країни, її науковим потенціалом, рівнем освіченості населення. Конкурентною перевагою України є її величезний людський капітал. Для України визначальним чинником підвищення конкурентоспроможності стає структурно-інноваційне вдосконалення виробництва. Тому державна політика забезпечення конкурентоспроможного розвитку України повинна базуватися на розвитку людського капіталу.

Високий рівень людського потенціалу в Україні здатний сприяти якісній модернізації економіки, формуванню інноваційної спрямованості розвитку. Інноваційна економіка передбачає становлення нового технологічного укладу. Технології стають все більш важливою умовою конкурентоспроможності та процвітання компаній. Слід зазначити, що сам по собі рівень розвитку технологій може по-різному впливати на продуктивність, оскільки багато чого залежить від здатності країни впроваджувати інновації і вбирати нові знання. Експортна політика повинна бути спрямована на розширення асортименту товарів, збільшення в експорті частини високих технологій та товарів з високим ступенем обробки, а також освоєння нових ринків товарів, технологій, капіталів і послуг.

Широке комерційне застосування науково-технічних розробок неможливе без розвитку технологічної інфраструктури держави, особливе місце в якій займають зони розвитку високих технологій. Високий ступінь інтеграції науково-дослідної та виробничої діяльності досягається шляхом створення в рамках зон високих технологій так званих науково-технічних парків. Більш того, зони розвитку високих технологій сприяють модернізації промислової виробничої бази, розвитку інфраструктури, а також надають імпульс інноваційному розвитку економіки. В умовах глобалізації важливу роль відіграє також посилення міжнародного науково-технічного співробітництва.

Для здійснення інноваційної діяльності необхідне сприятливе середовище, підтримуване як державою, так і приватним сектором. Зокрема, мається на увазі достатнє інвестування в дослідження і розробки, особливо з боку приватного сектору; наявність науково-дослідних інститутів високої якості; інтенсивне співробітництво в галузі досліджень між університетами та промисловістю; захист інтелектуальної власності. Стратегія промислового розвитку передбачає різке зменшення залежності від імпорту важливих факторів виробництва (енергоносіїв і стратегічних видів сировини) і збільшення кількості джерел цих компонентів, а також створення в Україні імпортозамісних виробництв на основі новітніх передових технологій [6, с. 932].

Особливу роль у формуванні факторів конкурентоспроможності сучасних економік відіграє інституційне середовище. Інституційне середовище визначається правовою та адміністративною системами, у рамках яких приватні особи, фірми й органи влади взаємодіють з метою створення доходу та підвищення економічного добробуту. Якість суспільних інститутів робить значний вплив на конкурентоспроможність і зростання. Більшість сучасних концепцій дослідження конкурентоспроможності національної економіки визнають державу, науково-дослідні інститути і транснаціональні компанії країни як основні інституціональні фактори, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки на макроекономічному та глобальному рівнях. Сталий розвиток національної економіки та підвищення рівня життя населення неможливі без конкурентоспроможного державного, політико-правового і суспільного устрою.

Провідну роль у цьому процесі, безумовно, відіграє держава. Створення моделі соціально-економічного розвитку країни становить особливу значимість у справі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Формування стратегії, вибір орієнтирів і реалізація механізмів їх здійснення — усі ці функції виконує саме держава. У рамках конкурентної стратегії важливим аспектом є необхідність визначення й розвитку стійких конкурентних переваг на основі критерію їх життєздатності в умовах глобальної конкуренції.

Ступінь реалізації конкурентних переваг визначає конкурентний статус учасників глобальних конкурентних відносин, а наявність унікальних локальних переваг, тобто таких, які не можуть бути скопійовані і відтворені в інших місцях, виступає передумовою підвищення конкурентоспроможності в епоху глобальної конкуренції [9, с. 8].

Основою формування національної стратегії повинні стати такі пріоритети: інноваційний розвиток, вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток інновацій та підприємництва, реалізація національних конкурентних переваг. Основою створення конкурентних переваг виступають суб'єкти управління процесом забезпечення конкурентоспроможності, на які покладено завдання вдосконалення нормативно-методичного забезпечення конкурентоспроможності, суб'єкти господарської та підприємницької діяльності, а також співробітництво з іншими країнами і регіонами на основі розвитку інтеграційних форм діяльності [10, с. 23].

Не можна не відзначити важливу роль населення країни у формуванні її конкурентоспроможності. Це, насамперед, розвиток людського капіталу. Адже основною цінністю на сучасному етапі є людина та її добробут, а також забезпечення можливості розвитку майбутніх поколінь. У сучасних умовах конкурентне економічне становище суб'єктів економіки визначається їх здатністю здійснювати господарську діяльність у ринковому середовищі на умовах самостійності та самофінансування. Це принципово нове явище глибоко пронизує всі сфери діяльності підприємств і організацій. Їх конкурентоспроможність можна визначити як потенційну можливість займати відповідну нішу на ринку товарів і послуг, що забезпечують суб'єкту ринкових відносин стійке фінансове та економічне становище [11, с. 85].

Підвищення конкурентоспроможності наукомісткої продукції українських підприємств на світовому ринку неможливе без загального науково-технічного прогресу держави, який, у свою чергу, залежить від державної політики в сфері науки та освіти. Крім того, зростання інноваційного потенціалу держави знаходиться в прямій залежності від величини витрат на НДДКР і розвиток технологічної інфраструктури країни.

Умови та чинники конкурентоспроможності національної економіки визначаються якістю людського капіталу: рівнем його освіти, професійною майстерністю та інноваційністю мислення. Від нього залежить сьогодні якість інститутів і макроекономічного середовища, інноваційна спрямованість технологічного оновлення і досягнення лідируючих позицій на вітчизняному і зарубіжних ринках.

Для розвитку підприємництва надзвичайно важливо, наскільки швидко держава може вирішувати організаційні проблеми, у тому числі шляхом ви-

дачі документів, що дозволяють підприємницьку діяльність. Крім кількості необхідних документів не менш важливим для підприємців є час, що витрачається на їх оформлення. Створення сприятливих інституційних умов розвитку підприємницької сфери стає важливою національною конкурентною перевагою. Доказом цього є і той факт, що частка тіньової економіки вища в тих країнах, де вищі адміністративні бар'єри та інституційне середовище не сприятливе для ведення бізнесу.

Актуальне місце в сучасному інноваційному розвитку займають екоінновації (екологічні інновації). Їх активне поширення пов'язане з реалізацією концепції сталого розвитку, яка актуалізує екологічні параметри сучасного розвитку. Сталий розвиток — це збалансований, самопідтримуючий розвиток, який покращує якість середовища проживання людини і знаходиться в межах її здатності підтримувати його існування як екосистеми. Розвиток, за якого можливе задоволення потреб нинішнього покоління, що не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти їхні потреби. Екоінновація є продовженням інновації, яка визначена як процес, орієнтований на результати, які можуть бути виражені в нових продуктах, нових виробничих, транспортних системах, в управлінні, розвитку нових джерел поставок сировини і нових ринків збуту, так, щоб ці інновації забезпечували фінансові результати [12].

Висновки. Формування конкурентоспроможності — це динамічне явище, що передбачає створення та підтримку певних конкурентних переваг, спрямованих на забезпечення стійкого положення у відносинах з іншими економічними суб'єктами. Основою формування національної стратегії з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки повинні стати такі пріоритети: інноваційний розвиток, вдосконалення ринкової інфраструктури, розвиток інновацій та підприємництва, розвиток інституційного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Полунеев Ю. Конкурентоспособность страны как национальная идея [Електронний ресурс] / Ю. Полунеев. — Режим доступу: <http://www.zn.ua/2000/2020/49518>.
2. Scott B. US Competitiveness and the World Economy [Електронний ресурс] / B. Scott, G. Lodge. — Режим доступу: <http://www.amazon.com/Competitiveness-World-Economy-Bruce-Scott/dp/0071032665>.
3. Малкина М. Ю. Особенности измерения и способы повышения конкурентоспособности российской экономики / М. Ю. Малкина // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. Эконом. науки. — 2014. — № 3. — С. 529–537.
4. Белейченко О. Г. Чинники впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Г. Белейченко // Економіка та держава. — 2009. — № 8. — С. 33–35.

5. Крищенко Д. В. Визначення рівня конкурентоспроможності української економіки / Д. В. Крищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 4. – С. 51–57.
6. Васильева О. Накопление человеческого капитала и изобилие природных ресурсов / О. Васильева // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С. 66–77.
7. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – London. The Macmillan Press Limited, 1990. – 855 p.
8. Відоменко І. О. Завдання галузевої конкурентної політики та організаційно-економічний механізм реалізації стратегії конкуренції // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 196. – Т. IV. – С. 932–937.
9. Брикова І. В. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів в глобальному економічному просторі / І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика / голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2007. – Вип. 7. – С. 5–27.
10. Стратегія та механізми зміцнення просторово-структурної конкурентоспроможності регіону : монографія ; за ред. А. І. Мокія, Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга Прес, 2010. – 488 с.
11. Дацко О. І. Застосування ціннісного підходу для забезпечення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації / О. І. Дацко // Вісн. Донец. нац. ун-ту. Економіка і право. – 2011. – № 1. – С. 78–90.
12. Sarkar A. N. Promoting Eco-innovations to Leverage Sustainable Development of Eco-industry and Green Growth / A. N. Sarkar // European Journal of Sustainable Development, Rome, 2013. – V. 2, n. 1. – P. 171–224.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

К. З. НАЗЫРОВ

аспірант кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина, Харьков

СОВРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Цель статьи — рассмотреть особенности формирования конкурентоспособности национальных экономик в современных условиях. Охарактеризованы основные факторы конкурентоспособности и механизмы их реализации в конкурентные преимущества. Выделены новые факторы конкурентоспособности, которые актуализируются в условиях глобализации. Основой формирования национальной конкурентоспособности должны стать приоритеты инновационного развития национальной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность национальной экономики, конкурентные преимущества, инновационное развитие, конкурентная стратегия.

K. Z. NAZIROV

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

CONTEMPORARY FACTORS OF NATIONAL ECONOMY MARKETABILITY

Problem setting. National economy marketability determines success and advantages of a national economy in the civilization development. Under modern conditions marketability maintaining the basic characteristics suffers significant transformations. The main factor transforming marketability is the scientific and technical progress. Notwithstanding the channels of its influence extended and changed. Consequently, theoretic analysis of modern factors of marketability obtains the special topicality.

Recent research and publication analysis. A considerable contribution to development of different aspects of national economy marketability have been made by such scientists as L. Abalkin, O. Amosha, O. Bilorus, A. Galchynskiy, V. Gaets, W. Deming, J. Jalilo, M. Kirzner, C. Ketels, P. Krugman, J. Stiglitz, R. Fathutdinov.

Since on the contemporary level of development frequent dynamic changes of the market state occur, those economic entities, which use all factors of marketability completely, can outstay under such tough competition. Dynamic of the modern development actualizes new factors of marketability. Research and substantiation of the mechanisms of their inclusion are extremely important.

Paper objective. The objective of the article is to consider the peculiarities of formation of national economy marketability, to accentuate the new factors of marketability, which are topical under modern conditions, to analyze the mechanisms of formation of the competitive advantages.

Paper main body. Under conditions of globalization and increase of a spread of economic development between countries, extensive distinction of criteria and factors of marketability of the low-developed and the high-developed countries occurs. It can be illustrated on the basis of such instance: cheap labor force is a competitive advantage for the low-developed countries; the high-developed countries on the contrary win due to high-quality, i.e. expensive, labor force.

Nowadays the factors of marketability of the global post-industrial economy are oriented on the technological progress and extensive usage of information and communication technologies. Indices of a macroeconomic environment position take a peculiar place among indices of national marketability. The economy will not develop until the stable macroeconomic environment is provided.

For countries with market transformation such factors as a system of institutions and an institutional environment obtain a peculiar significance. An influence of these factors on marketability is considerably specific. It is related to impotency and retardation of the factors' influence. Notwithstanding its influence is indisputable and considerably topical.

Diversified innovations, e.g. technical, technological, social, organizational, economic etc., play an increasing role among the competitive advantages of development.

Conclusion of the research. Formation of marketability is a dynamic phenomenon, which contemplates creation and support of some competitive advantages aimed at provision of stable position regarding relationships with other economic entities. In order to provide a high level of marketability of a national economy the determined priorities, e.g. innovative development, improvement of a market structure, development of innovations and entrepreneurship, development of the institutional environment should become the main forms of a national strategy.

The main abstract to the article

Abstract: The purpose of the article is to consider the peculiarities of formation of national economy marketability. The main macroeconomic and institutional factors of marketability and the mechanisms of their transformation into the competitive advantages are characterized. The new factors of marketability, which actualize under conditions of the globalization, are accentuated. The priorities of innovative development of a national economy should become the basis of formation of a national strategy of marketability.

Key words: competition, national economy marketability, competitive advantages, innovative development, macroeconomic factors of marketability, institutional factors of marketability.

УДК 346.5:351.777.61

О. О. ГОНЧАРОВ

здобувач кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ

У статті досліджуються питання формування механізмів державного регулювання у сфері поводження з відходами. Розглядається господарсько-правове забезпечення утилізації відходів, застосування нормативів як інструменту, що дозволяє регулювати обмеження утворення відходів. Розглядаються засоби мотивації суб'єктів поводження з відходами щодо дотримання відповідного законодавства.

Ключові слова: державне регулювання у сфері поводження з відходами, механізми державного регулювання, нормативи відходів, збори за розміщення відходів.

Постановка проблеми. Ринкова система, яка передбачає певну свободу дій при проведенні господарської діяльності, формує, крім обов'язкових методів, методи рекомендаційного характеру. До цієї групи слід віднести програми розвитку регіонів, галузей, видів діяльності, схеми розміщення соціально-економічних об'єктів, прогнозні оцінки економіко-екологічного стану регіонів тощо. На думку О. О. Підпригори, саме це викликає необхідність створення в Україні системи стратегічного державного управління, тобто взаємодію приватних і публічних інтересів, що визначає цілісність будь-якої системи права [1]. Позитивним значенням таких розробок є те, що вони дозволяють суб'єктам економіки отримати попередні орієнтири при виробленні перспектив розвитку.

Перспектива удосконалення практики прогнозування для цілей формування регіональних програм пов'язана із застосуванням як моделей описового

характеру (наприклад, моделі з рівнями першого порядку для вибору рішень щодо варіанта програми), так і моделі з векторами рішень, які за певних критеріїв соціально-економічного розвитку дозволяють описати передпрограмний, програмний і післяпрограмний періоди.

Однак, незважаючи на існування в Україні відповідної нормативно-правової бази для застосування цих заходів, у сформованих економічних і соціальних умовах, у сфері поводження з відходами вони малоефективні з таких причин: для запобігання додаткового фінансового тиску на підприємства, величина збору за розміщення відходів встановлюється на рівні значно меншому, ніж реальна вартість заходів щодо реабілітації навколишнього природного середовища; підприємства не зацікавлені в реалізації заходів, що стосуються мінімізації утворення й накопичення відходів, тому що їх вартість значно перевищує екологічні платежі, штрафи за забруднення відходами навколишнього природного середовища; перенос витрат, пов'язаних із утворенням відходів, а також їхнім розміщенням у межах встановленого ліміту, на вартість продукції є додатковим фінансовим тиском на споживача, а не на виробника; місцеві органи управління в окремих випадках частково або повністю звільняють від збору за розміщення відходів збиткові, але важливі для регіону підприємства; недосконалість обліку, звітності й контролю в галузі утворення відходів і поводження з ними дозволяє ухилятися від збору за розміщення відходів у повному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування механізмів державного регулювання у різних сферах національної економіки є предметом досліджень багатьох науковців-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименко, О. В. Шаповалової, В. С. Щербини тощо. Але зазначені науковці при опрацюванні цих питань не розглядали їх у контексті системи поводження з відходами.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження засад формування механізмів державного регулювання у сфері поводження з відходами.

Виклад основного матеріалу. У сфері господарського права дослідники розрізняють пряме та непряме державне регулювання господарської діяльності [2, с. 62–63]. Серед методів державного управління економікою більшість дослідників господарського права, і зокрема О. М. Вінник, виокремлює адміністративні та економічні методи [3, с. 22], що в контексті законодавства поводження з відходами можна абстрагувати до механізмів обмежуючого та стимулюючого характеру. Не випадково В. К. Мамутов, досліджуючи сучасні системи правового регулювання звертав увагу на те, що найбільш ефективною системою правового регулювання є системи, які

дотримуються балансу публічно- та приватноправового регулювання [4, с. 94]. Зазначене й розглядаємо в контексті застосування механізмів шляхом поєднання заходів обмежувального та стимулюючого характеру.

Запровадження в Україні зміни пріоритетів у здійсненні регулювання природокористування та екологічних функцій держави загалом потребує поряд із посиленням адміністративного впливу в цій сфері, який раніше був єдиним шляхом забезпечення систематично оптимального природокористування, застосовувати економічні методи.

Застосування економічних методів найефективніше відбувається через введення у практику системи економічних стимулів щодо раціонального використання вторинних ресурсів, у тому числі зменшення відходів і антропогенного навантаження на ландшафти, збільшення частки екологічно чистої продукції, розвитку ринку екологічних послуг. Економічне стимулювання у сфері поводження з відходами може здійснюватись за допомогою таких економічних стимулів: пільгове кредитування фірм і об'єднань, які вкладають кошти в природоохоронні заходи, у відповідні технології та технічні поліпшення; безпосередні субсидії на придбання та освоєння технічно досконалого, екологічнобезпечного обладнання; безпроцентні позики спеціальних випусків для придбання очисних систем, екологічнобезпечних технологій; пільгові строки амортизаційного списання природоохоронних фондів; звільнення від податків частини прибутків, які спрямовуються на будівництво природоохоронних об'єктів або впровадження екологічнобезпечних технологій; цінове стимулювання переробки вторинних ресурсів, урахування екологічних затрат при вирішенні питання обґрунтованості, підвищення податкового навантаження при здійсненні господарської діяльності у сфері поводження з відходами.

Господарсько-правове забезпечення утилізації відходів і зменшення обсягів їх утворення становить ряд визначених законодавством економіко-правових заходів, які серед інших включають збори (платежі) за утворення та розміщення відходів і заходи економічного стимулювання діяльності у зазначеній сфері. Зокрема, ст. 38 Закону України «Про відходи» передбачає такі заходи: лімітування обсягів утворення та розміщення відходів; встановлення нормативів плати та розміру платежів (зборів) за розміщення відходів; фінансування заходів щодо утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення; стимулювання та надання суб'єктам підприємницької діяльності, які утилізують, зменшують обсяги утворення відходів, впроваджують у виробництво маловідходні технології, здають відходи у вторинну сировину відповідно до законодавства податкових, кредитних та інших пільг.

Законодавством України можуть встановлюватися й інші організаційно-економічні заходи щодо забезпечення утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення.

Збори за розміщення відходів є одним із найважливіших елементів економіко-правового механізму природокористування та охорони навколишнього природного середовища і стягуються із суб'єктів підприємницької діяльності, у процесі діяльності яких утворюються відходи. Розмір зборів встановлюється на основі нормативів, що розраховуються на одиницю обсягу утворених відходів, залежно від рівня їх небезпеки та цінності території, на якій вони розміщені. За понадлімітне розміщення відходів плата стягується у підвищеному розмірі. Одержані кошти зараховуються до відповідних фондів охорони навколишнього природного середовища згідно із законом.

Єдині на території України правила встановлення нормативів збору за розміщення відходів визначаються у Порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 1999 р.

Заходи економічного стимулювання діяльності у сфері поводження з відходами здійснюються шляхом: надання підприємствам можливості залишати частину коштів від платежів за розміщення відходів на фінансування заходів щодо утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення відповідно до обґрунтованих інвестиційних проектів та програм; встановлення пільг щодо оподаткування прибутку від реалізації продукції, виготовленої з використанням відходів; пріоритетне державне кредитування; виділення спеціальних державних субсидій на зменшення відсотків за банківські кредити, пов'язані з інвестиціями, що спрямовуються на утилізацію відходів і виготовлення відповідного устаткування; виділення дотацій з Державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим і місцевих бюджетів та фондів охорони навколишнього природного середовища для перевезення відходів (вторинної сировини) чи напівфабрикатів, одержаних із цих відходів; встановлення пільг щодо поповнення обігових коштів підприємств, що здійснюють збирання і заготівлю, оброблення (перероблення) й утилізацію відходів як вторинної сировини, за умови цільового використання цих коштів для придбання та переробки таких відходів (ст. 40 Закону України «Про відходи»).

Органи державної влади та місцевого самоврядування можуть визначати у межах своїх повноважень додаткові заходи, пов'язані зі стимулюванням утилізації відходів та зменшенням обсягів їх утворення.

Фінансування заходів щодо утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення здійснюється за рахунок коштів виробників відходів та їх власників. Для фінансування цих заходів можуть залучатися кошти місцевих бюджетів, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільні внески підприємств, установ, організацій, громадян та їх об'єднань, а також кошти Державного бюджету України, передбачені на проведення заходів, що включаються в Державну програму соціального та економічного розвитку України.

Інструментом, що дозволяє регулювати обмеження утворення відходів, є нормативи утворення відходів. Вони забезпечують стимулювання впровадження маловідходних технологій, повноту й достовірність обліку утворення відходів та відповідного контролю, обґрунтованість рішень щодо технічного рівня технологічних процесів при проведенні екологічної експертизи та екологічного аудиту. Поряд з іншими екологічними показниками вони мають забезпечувати нормативну основу створення й функціонування державної системи оцінки екологічної безпеки технологій.

Виходячи із зазначених причин, одним із шляхів підвищення ефективності заходів обмежувального характеру є: збільшення нормативів збору за розміщення промислових відходів. При цьому варто врахувати, що просто підвищення нормативів збору за розміщення відходів, за відсутності відповідних технологічних комплексів щодо знешкодження та переробки, може призвести до зростання несанкціонованого розміщення відходів.

Заходи обмежувального характеру необхідно переглядати шляхом посилення відповідальності за рахунок дотримання таких умов: стимулюючі заходи не тільки декларуються, але й впроваджуються в практику; принцип «забруднювач платить» поширюється на всіх виробників відходів; кошти від збору за розміщення відходів насамперед використовуються для фінансування превентивних заходів; система екологічного моніторингу забезпечує повноту й вірогідність даних про утворення й життєвий цикл відходів, а також про їхній вплив на навколишнє природне середовище в результаті розміщення; у сфері поводження з відходами формується ринок послуг, розвивається підприємницька діяльність, є альтернативні технології й технічні засоби для їх впровадження; утилізація відходів регулюється спеціальним законодавством, що чітко розмежовує права, обов'язки й відповідальність їхніх виробників, різних органів виконавчої влади й місцевого самоврядування.

У контексті цього можна констатувати, що адміністративні методи управління в сфері поводження з відходами знайшли відображення в розробленні і впровадженні цілого ряду нормативно-правових актів з таких питань:

розробка, затвердження і перегляд лімітів на утворення і розміщення відходів, ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення й утилізації відходів; ведення реєстру місць видалення відходів; виявлення й облік безхазайних відходів; ведення державного обліку й паспортизації відходів; встановлення дозвільного порядку здійснення операцій із токсичними та окремими видами відходів як вторинною сировиною; встановлення згідно з чинним законодавством відповідальності за правопорушення у сфері поводження з відходами; регулювання транскордонних перевезень, у межах якого затверджено Жовтий та Зелений переліки відходів та Перелік небезпечних властивостей відходів тощо.

У свою чергу, економічні методи управління впроваджено переважно через заходи обмежувального характеру, у вигляді встановлення нормативів, квот, лімітів, дозволів та санкцій і в меншій мірі через заходи стимулюючого характеру через застосування пільг, пріоритетного фінансування та кредитування, а саме: встановлення та стягнення платежів за розміщення відходів; стимулювання збирання й заготівлі окремих видів відходів як вторинної сировини; створення спеціалізованих фондів для цільового фінансування природоохоронних заходів, у тому числі і щодо утилізації відходів; встановлення та перегляд переліку відходів, стосовно яких з урахуванням державних та регіональних інтересів повинен передбачатися спеціальний режим поводження з ними, у тому числі стимулювання їх утилізації; стягнення штрафів за правопорушення у сфері поводження з відходами.

У процесі дослідження проблем правового регулювання у сфері поводження з відходами пропонується запровадити відпрацьовані методологічні підходи та пропозиції, а саме: методика аналізу видів господарської діяльності щодо поводження з відходами, організація та здійснення яких вимагає застосування заходів обмежувального та стимулюючого характеру у механізмі правового регулювання, принципів їх взаємодії; обґрунтовані рекомендації щодо розширення видів господарської діяльності у сфері поводження з відходами, проблем збалансованості на цьому ринку; обґрунтовані пропозиції щодо екологічно спрямованої реструктуризації національної економіки, посилення екологічної орієнтації господарсько-правової політики України, з'ясовані шляхи та джерела формування екологічних фондів, створення екологічних банків; аналіз системи показників ефективності функціонування видів господарської діяльності у сфері поводження з відходами; визначення оптимальної потреби в інфраструктурі об'єктів сфери поводження з відходами, яка дозволяє розв'язати проблему поєднання соціальних цілей та еколого-економічної ефективності для підприємців.

На підставі викладеного можна зробити висновок щодо складових господарсько-правового механізму державного регулювання у сфері поводження з відходами:

1. Нормування, що впроваджується шляхом розроблення, узгодження, затвердження у встановленому порядку нормативних документів як системи регуляторів відповідної діяльності. Нормуванню підлягають: питомі показники утворення відходів (нормативи утворення відходів) на одиницю продукції (сировини, енергії), проведення робіт тощо; граничні показники утворення відходів (нормативно допустимі обсяги); регламенти використання і витрат сировини; вимоги до діяльності щодо поводження з відходами.

З метою запобігання чи зменшення утворення відходів і стимулювання впровадження маловідходних технологій органи управління організують: розробку і впровадження науково-обґрунтованих нормативів утворення відходів на одиницю продукції (сировини, енергії), виконання робіт, надання послуг, які регламентують їх кількісний та якісний склад; періодичний перегляд встановлених нормативів, спрямований на зменшення їх обсягів, відповідно до розвитку техніки і технології, а також економічних можливостей.

2. Ліміти на утворення і розміщення відходів, що встановлюються з метою запобігання або зменшення утворення відходів, удосконалення економічного механізму справляння зборів за їх розміщення. Ліміти повинні встановлюватися, виходячи з наявних документально підтверджених даних щодо можливостей екологічно безпечного поводження з ними і розраховуються як сума відповідних показників по всіх напрямках такого поводження.

3. Встановлення і справляння зборів за розміщення відходів, що здійснюється на основі базових нормативів плати з урахуванням встановлених лімітів, нормативно допустимих обсягів утворення відходів, фактичних обсягів їх розміщення та територіальних коефіцієнтів. За понадлімітне розміщення відходів встановлюється підвищувальний коефіцієнт.

4. Стимулювання використання відходів через місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування шляхом здійснення, виходячи передусім з еколого-економічної доцільності та потреб регіону в тих чи інших видах продукції. Відповідні рішення приймаються щодо суб'єктів господарювання, які: впроваджують нові технології, що спрямовані на зменшення утворення відходів; утилізують відходи при виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг тощо) за умови відповідності продукції існуючим стандартам чи іншим нормативним документам; здійснюють збирання, заготівлю і поставку (продаж) відходів як вторинної сировини; проводять будівництво підприємств, цехів, монтаж технологічних ліній по утилізації від-

ходів; організують виготовлення устаткування й оснащення для утилізації відходів; беруть участь у замовному фінансуванні щодо зменшення утворення та утилізації відходів.

Стимулювання застосування означених механізмів державного регулювання має встановлюватись по кожному окремо обґрунтованому заходу.

Для стимулювання зазначених видів діяльності органи місцевої влади в межах своєї господарської компетенції використовують такі механізми: обґрунтування віднесення окремих видів відходів до Переліку видів господарської діяльності, на який поширюється пільговий режим оподаткування; надання податкових кредитів; пріоритетне надання кредитів і встановлення спеціальних субсидій на зменшення відсотків на банківські кредити; зменшення відповідним суб'єктам господарювання коефіцієнта при встановленні розрахунку за сплату за землю та зменшення або звільнення від інших обов'язкових платежів; звільнення від біржового збору при проведенні операцій на біржах, якщо ці операції пов'язані з реалізацією відходів, продукції з відходів, устаткування по переробці відходів, виробничих потужностей та приміщень для здійснення діяльності по утилізації відходів; введення транспортних дотацій з регіонального бюджету для перевезення відходів, сировини чи напівфабрикатів з них тощо.

Пільги мають надаватися за обґрунтуванням підприємства-претендента за умови, що поточні витрати відповідних бюджетів будуть компенсуватися надходженням податків від реалізації продукції з відходів.

Свого часу в рамках реалізації державної Програми використання відходів виробництва і споживання на період до 2005 року було здійснено розробку положення про порядок державної підтримки і стимулювання діяльності з поводження з відходами.

Порядком стимулювання діяльності по переробці відходів передусім передбачається визначення регіональних пріоритетів. Ці пріоритети мають формуватися в рамках розробки регіональних програм використання відходів та програм соціально-економічного розвитку регіону.

У реалізації оптимального варіанта визначальна роль належить запровадженню фінансових механізмів регулювання, які мають бути спрямовані на збалансованість бюджетних джерел (вертикальних та горизонтальних), недержавних інвестицій та інших позабюджетних коштів, передусім на шляху: підтримки державно-приватного партнерства і його стимулювання, зокрема, початковими бюджетними інвестиціями; створення умов для успішності приватного сектору у сфері поводження з відходами як вторинною сировиною; запровадження стимулюючого податкового регулювання.

Створення умов, за яких приватний інвестор вкладатиме кошти в реалізацію проектів Програми, передусім у контексті реалізації механізмів приватно-державного партнерства, належить до базових цільових орієнтирів, оскільки саме від цього залежатиме активізація інвестиційного процесу. Серед означених способів знаходиться також удосконалення тарифної політики у сфері послуг щодо вивезення й захоронення відходів для того, щоб забезпечити більш вагому участь громадян у фінансуванні програмних заходів через адекватну оплату відповідних послуг.

Нормативно-правове забезпечення розв'язання проблем повинне передбачати розробку низки технічних регламентів (щодо спалювання відходів, їх видалення та захоронення, поводження з відходами електротехнічного та електронного обладнання та ін.), а також законодавчих актів, до базових з яких належить Закон про вторинні матеріальні ресурси та Закон про упаковку та відходи упаковки. Вихідним положенням щодо нормативно-правового забезпечення є його адаптація до законодавства ЄС з урахуванням національних особливостей. Передусім до європейських стандартів має бути приведена система обліку відходів та їх класифікація. Крім того, державне регулювання господарської діяльності, зазначає В. Лаптев, існує в будь-якій державі. Економіка кожної країни становить єдину систему, що поєднує в собі не тільки горизонтальні, але й вертикальні зв'язки [5, с. 15].

Науково-технічним забезпеченням необхідно передбачити проведення наукових досліджень, дослідно-конструкторських та проектних робіт і їх орієнтація на показники «найкращої з доступних технологій». Вибір останніх має базуватися на відповідних інформаційно-методичних розробках.

Висновки. Складовими результативності вищевикладених господарсько-правових заходів повинні стати: суттєве зменшення ризиків, пов'язаних з об'єктами накопичення і зберігання високотоксичних відходів; запровадження новітніх технологій утилізації та видалення твердих побутових відходів, поступове зменшення і стабілізація обсягів їх захоронення на полігонах; розширення обсягу й підвищення якості послуг із санітарного очищення територій населених пунктів; приведення в екологічнобезпечний стан об'єктів видалення відходів і зменшення соціальної напруги серед населення територій, де розміщені об'єкти поводження з відходами; збільшення обсягів заготівлі, перероблення та утилізації відходів як вторинної сировини та випуску додаткової продукції із них; перетворення сфери поводження з відходами на самоокупний та рентабельний сектор економіки, створення в ньому додаткових робочих місць та зростання податкових надходжень і відрахувань; формування екологоорієнтованої поведінки суб'єктів підприємництва в тому, що стосується мінімізації обсягів утворення відходів та зниження їх небезпечності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Підпригора О. Розмежування і взаємодія публічного і приватного права як методологічна проблема вітчизняного правознавства / О. Підпригора // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2002. – №4(31). – С. 77–86.
2. Задихайло В. М. Основи господарського права України : навч. посіб. / Д. В. Задихайло, В. М. Пашков. – Харків : Юрайт, 2012. – 328 с.
3. Вінник О. М. Господарське право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – 2-ге вид., змін. та доп. – К. : Всеукр. асоц. вид. «Правова єдність», 2008. – 766 с.
4. Мамутов В. К. Экономика и право : сб. науч. тр. / В. К. Мамутов. – К. : Юринком Интер, 2003. – 544 с.
5. Лаптев В. В. Предпринимательское право: понятие и субъекты / В. В. Лаптев. – М. : Юристь, 1997. – 140 с.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2014.

А. А. ГОНЧАРОВ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ПОВЕДЕНИЯ С ОТХОДАМИ

В статье исследуются вопросы формирования механизмов государственного регулирования в сфере поведения с отходами. Рассматривается хозяйственно-правовое обеспечение утилизации отходов, использование нормативов как инструмента, что позволяет регулировать ограничения создания отходов. Рассматриваются способы мотивации субъектов поведения с отходами относительно соблюдения соответствующего законодательства.

Ключевые слова: государственное регулирование в сфере поведения с отходами, механизмы государственного регулирования, нормативы отходов, сборы за размещение отходов.

I. I. HONCHAROV

Postgraduate student of Department of Economic Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE MECHANISM OF STATE REGULATION IN THE SECTOR OF DEALING WITH WASTE

Problem setting. However there is the appropriate normative and regulative basis of application of this mechanism in Ukraine, it is of law efficiency in the sector of dealing with waste and under formed economic and social conditions.

Recent research and publication analysis. The problem of formation of the mechanisms of state regulation in different sectors of a national economy is an object of research of numerous economists, e.g. O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutova, V. M. Pashkova, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, O. V. Shapovalova, v. S. Shcherbyna etc. Notwithstanding, the mentioned scientists did not consider the problem within the context of the system of dealing with waste in the process of examination of the problem.

Paper objective. The objective of the article is research of the framework of formation of the state regulation mechanism in the sector of dealing with waste.

Paper main body. The economic and legal mechanism of state regulation in the sector of dealing with waste consists of:

1. Rates setting, which is implemented by development, agreement, and confirmation according to the established order of legal acts as a system of regulators of the respective activity. Setting of rates is applied for share indices of waste formation (normative formation of waste) per a unit of products (raw materials, energy), performance of works etc.; marginal indices of waste formation (normatively appropriate amounts); regalement of usage and expanses of raw materials; requirements for the activity related to dealing with waste.

2. Limits for formation and allocation of waste established to prevent or to reduce waste formation and improvement of the economic mechanism of fee charging for their allocation. The limits should be established on the basis of existing documentarily confirmed information regarding opportunities of ecologically safe actions with waste and are calculated as a sum of respective indices for all directions of such actions.

3. Establishment and charging of fees for waste allocation, which are based on the basic norms of charge and take into account established limits, normatively admissible amounts of waste formation, factual amounts of their allocation, and territorial indices. The excess index is established for overlimit waste allocation.

4. Stimulation of waste usage due to efforts of local governments and local authorities based on ecological and economic expediency and needs of a region for one or another type of a product.

Conclusions of the research. Components of efficiency of the mentioned above economic and legal measures should include: significant decrease of risks related to entities accumulating and conservating high-toxic waste; implementation of new technologies of utilization and disposal of municipal solid waste, gradual decrease and stabilization of amounts of their burial in a mortuary; extension of an amount and enhancement of quality of services related to sanitary cleaning of human settlement territories; turning of waste disposal entities into ecologically safe entities and reduction of social tension in population of a territory, where these entities allocated; increase of amounts of curing, recycling, and utilization of waste as secondary raw materials and production of additional goods; turning of the sector of dealing with waste into a self-financing and a productive sector of an

economy, creation of additional work places in the sector, and increase of tax gains and charges; formation of ecologically-oriented behavior of economic entities aimed at minimization of amounts of waste formation and decrease of their danger.

The main annotation to the article

Abstract. The problems of formation of mechanisms of state regulation in the sector of dealing with waste are researched in the article. The economic and legal framework of waste utilization and implementation of norms as an instrument enabling regulation of waste formation limitation are considered. The measures of motivation of entities, which deal with waste aimed at following of the respective legislation are examined.

Key words: state regulation in the sector of dealing with waste, norms of waste, fee for waste allocation.

УДК 346.2:336.717(477)

Л. О. МАШКІНА

здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків



МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Присвячено з'ясуванню статусу Національного банку України, його діяльності та правовій характеристиці. Досліджено важливі аспекти господарсько-правового регулювання Національного банку України та його місце щодо системи органів державної влади. Доведено необхідність закріплення незалежного статусу НБУ на конституційному рівні.

Ключові слова: банк, НБУ, господарсько-правове регулювання, правова політика, органи державної влади, державне регулювання банківської діяльності.

Постановка проблеми. Ефективність економіки будь-якої країни обумовлена стабільністю національної валюти та надійністю банківської системи. Розвиток банківського сектору багато в чому визначається впливом зовнішніх факторів: роллю держави, законодавством і ефективністю судової системи, правилами прозорості та вимогами до якості звітності, незалежністю та професіоналізмом центрального банку, якістю корпоративного управління. Для збереження стабільності та економічного суверенітету країни необхідно чітко зрозуміти, з яких елементів побудована банківська система, який статус цих елементів та яке правове положення Національного банку України, котрий є єдиним органом держави, наділений спеціальною компетенцією у сфері управління банківською системою. З точки зору всіх перелічених факторів Україна стикається з проблемами та випробовує брак зовнішніх стимулів.

Реформування економічних відносин викликало необхідність удосконалення банківської системи. Для забезпечення стійкості банківської системи, підвищення ефективності діяльності банківського сектору, уточнення місця Національного банку України щодо системи органів державної влади та розмежування їх повноважень необхідно визначення правового статусу НБУ. Саме на банківську, кредитну та грошову системи покладено роль, яка об'єднує сучасний господарський механізм, забезпечує розвиток економіки країни в цілому. Зараз зазначені системи не можуть функціонувати окремо в межах держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аспектів регулювання статусу Національного банку України розкрити недостатньо, незважаючи на їх актуальність. Зміст господарсько-правового регулювання досліджували А. І. Сирота, С. В. Глібко, В. Я. Косаняк, Н. Б. Солтис. Робіт, спрямованих на модернізацію банківської системи та її регулювання, безперечно не вистачає.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження функцій Національного банку України та сучасного господарсько-правового забезпечення їх реалізації у взаємодії із системою органів державної влади.

Виклад основного матеріалу. Діяльність центрального банку має важливе значення для функціонування й розвитку економіки будь-якої держави. У сучасних умовах розвитку національної економіки регулювання банківської діяльності та організації й функціонування банківської системи країни набувають нового змісту. Такий стан нерозривно пов'язаний з економічною та правовою природою визначених елементів, оскільки банківська система належить до центральних ланок господарського механізму ринкового типу. Прийняття Верховною Радою Закону України «Про Національний банк України» (далі — ЗУ «Про НБУ») є важливим етапом у процесі формування законодавчої бази регулювання грошової і банківської системи України. Відповідно до ст. 2 ЗУ «Про НБУ» Національний банк України є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, цим Законом та іншими законами України. Він зорганізується та функціонує відповідно до найбільш загальних правових принципів, які притаманні більшості державних органів. Так, відповідно до ст. 22 ЗУ «Про НБУ» до системи Національного банку входять центральний апарат, філії (територіальні управління), розрахункові палати, Банкотно-монетний двір, фабрика банкотного паперу, Державна скарбниця України, Центральне сховище, спеціалізовані підприємства, банківські навчальні заклади й інші структурні одиниці і підрозділи, необхідні для забезпечення діяльності Національного банку [1].

Національний банк України є центральним банком й особливим центральним органом управління. Він як юридична особа виступає як самостійний орган, має відокремлене майно, що знаходиться в державній власності та перебуває в Національного банку на підставі повного господарського відання. Основу майнової бази НБУ утворює його статутний капітал. Особливість правового положення Національного банку полягає в тому, що, являючись органом управління і реалізуючи надані йому широкі повноваження, він, поряд з управлінською, веде господарську діяльність, вступаючи в договірні відносини з іншими організаціями, у тому числі комерційними банками [2, с. 157–158].

Правова природа центрального банку значною мірою розкривається через функції, які він виконує. Конституція України (ст. 99) визначила основну функцію НБУ — забезпечення стабільності національної грошової одиниці [3]. Ця функція є визначальною для будь-якого центробанку. З моменту введення національної грошової одиниці відповідно до конституційних норм вона стає не лише фінансово-економічним, а й політичним фактором. Адже національна грошова одиниця — це ознака економічного і політичного потенціалу держави її незалежності. Для успішної реалізації цієї функції в довгостроковому масштабі Національному банку необхідно володіти правовим статусом незалежного органу грошово-кредитного регулювання.

Незалежність будь-якого центрального банку зумовлюється рядом об'єктивних чинників, у складі яких необхідно виділити:

- ступінь незалежності центрального банку від органів державної виконавчої влади;

- взаємодію з банківською системою і кредитними установами країни.

Слід зазначити, що для забезпечення незалежності Національного банку необхідна одночасна наявність вищезазначених факторів. У поняття незалежності центрального банку включається цілий ряд показників. Зокрема, можна визначити, що незалежність означає наділення центрального банку свободою дій, а також заборону переглядати, скасовувати рішення керівних органів центрального банку будь-якими органами законодавчої або виконавчої влади, за винятком оскарження таких актів у судовому порядку. В той же час незалежність центрального банку в жодному разі не означає відсутність співробітництва між центральним банком, урядом і парламентом, а також іншими державними органами. Для здійснення врівноваженої економічної політики ці інститути повинні погоджувати між собою свої дії. Мова йде і про економічну політику, яку проводить уряд, і про прийняття та виконання бюджету, який розробляється урядом, а схвалюється парламентом. Сюди ж доцільно включати й основні засади грошово-кредитної політики, які розробляються Радою Національного банку і доводяться до відома Верховної Ради України.

Співробітництво є одним із головних факторів взаємодії цих інститутів для стабільного економічного розвитку держави.

Незалежність центральних банків у багатьох країнах пояснюється тим, що саме ці банки відповідають перед усім народом, перед усім суспільством за стабільність національної фінансової системи.

Зазначені критерії незалежності Національного банку знайшли відображення в Конституції України та ЗУ «Про НБУ». Конституція визначила головні аспекти діяльності Національного банку України як центральної ланки і керівного органу грошово-кредитної і валютної системи країни, закріпивши його автономний статус у структурах влади. Наявність владних повноважень є однією з найважливіших ознак Національного банку, що свідчить про право центробанку встановлювати формально-обов'язкові правила поведінки і домогатися здійснення їх за допомогою передбачених законами засобів впливу.

Відповідно до Конституції України центральний банк виконує лише ті функції, які визначені банківським законодавством (статті 6, 7 ЗУ «Про НБУ») та на підставі тих правил, які визначені законодавством. Бажано зазначити, що функції центральних банків та закономірності їх розвитку в розвинутих ринкових державах мають багато спільного, тому в узагальненому вигляді їх традиційно виражають п'ятьма головними функціями. Зокрема, головними функціями центрального банку, що визначають його місце та роль в економіці країни, є:

1. Забезпечення стабільності грошової одиниці.
2. Емісія готівки й організація готівкового грошового обігу.
3. Функція «банку банків».
4. Функція банку уряду.
5. Функція пруденційного регулювання.

Перелічені функції в кожному конкретному випадку мають національну банківську специфіку й відображають національне банківське законодавство [4, с. 43].

Аналізуючи українське законодавство, необхідно враховувати подвійну правову природу НБУ, який поєднує в собі функції управління та суб'єкта господарської діяльності, угоди цивільно-правового характеру центральний банк здійснює відповідно до цивільного законодавства України.

Національний банк України наділений державно-владними повноваженнями стосовно розробки і проведення складової економічної політики держави — грошової — кредитної політики, що здійснюється за допомогою таких основних засобів, як: операції на відкритому ринку, зміна норми обов'язкових резервів, зміна облікової ставки, і за допомогою якої Центробанк змінює грошову пропозицію з метою стабілізації рівня цін, сукупного обсягу виробництва й зайнятості населення.

Таким чином, Національний банк України є ключовою ланкою кредитно-фінансової системи, саме він повинен мати вирішальний вплив на стабільність грошової одиниці, надійність банківських установ. Незалежність Центрального банку допоможе забезпечувати реалізацію грошово-кредитної політики, використовуючи при цьому найбільш ефективні засоби, до того ж він повинен сприяти його ефективній взаємодії з вищими органами державної влади.

Розглядаючи організаційно-правові основи діяльності НБУ, необхідно зазначити, що структура НБУ та його центрального апарату є чинником, від якого значною мірою залежить як прийняття, так і виконання управлінських рішень у грошово-кредитній сфері, забезпечення стабільності національної валюти.

Національний банк України виступає як самостійний в економічному плані суб'єкт, що має здійснювати свої витрати за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису, а в окремих випадках — за рахунок Державного бюджету України. Економічна самостійність банку посилюється також тим, що він не несе відповідальності за зобов'язаннями органів державної влади, які, у свою чергу, теж не відповідають за зобов'язаннями Національного банку України.

Вищим органом управління Національного банку України є Рада Національного банку України. Головним завданням Ради виступає розробка та контроль здійснення основних засад грошово-кредитної політики, що ґрунтуються на ключових критеріях і макроекономічних показниках загальнодержавної програми економічного розвитку та основних параметрах економічного й соціального розвитку України на відповідний період, які включають прогностичні показники обсягу валового внутрішнього продукту, рівня інфляції, розміру дефіциту Державного бюджету та джерел його покриття, платіжного та торговельного балансів країни. Рада Національного банку є особливим політико-фінансовим органом змішаної природи, який можна назвати аналітичним центром всієї фінансово-економічної системи держави.

Рада Національного банку складається із 14 членів. До її складу може бути призначений громадянин України, який має вищу економічну освіту або науковий ступінь у галузі економіки і досвід постійної роботи в органах законодавчої влади або на керівних посадах центральної виконавчої влади, або в банківській установі чи науковій роботі за фінансово-економічною тематикою.

Одна половина Ради призначається Президентом України, друга — Верховною Радою України. Такий порядок дозволяє враховувати та балансувати інтереси як законодавчої, так і виконавчої гілок влади в цій сфері. Строк повноважень членів Ради Національного банку — 7 років.

Для забезпечення збалансованого, професійного розгляду питань Рада Національного банку України повинна бути сформована не за політичною ознакою, а з фахівців, аналітиків, експертів, незалежних від бізнесу. З рішенням Ради, а можливо, й аргументами, думками окремих членів потрібно ознайомлювати суспільство шляхом їх публікацій. Це зробить діяльність Національного банку України більш відкритою і буде сприяти зростанню довіри суспільства до неї і діяльності банківської системи у цілому [5, с. 33].

Основним керівним органом Національного банку України є Правління.

Правління Національного банку згідно з основними засадами грошово-кредитної політики через відповідні монетарні та інші засоби банківського регулювання забезпечує реалізацію грошово-кредитної політики, організує виконання інших функцій відповідно до законодавства та здійснює управління діяльністю Національного банку.

Очолює Правління Голова Національного банку. Голова Національного банку керує та діє від імені банку і представляє його інтереси без доручення у відносинах з органами державної влади та управління, з банками, фінансовими та кредитними установами, іншими установами та організаціями, особисто призначає та звільняє директорів департаментів, але за погодженням Ради Національного банку. Голова Національного банку призначається на посаду Верховною Радою України за поданням Президента України строком на сім років. Голова Національного банку:

- 1) керує діяльністю Національного банку;
- 2) діє від імені Національного банку і представляє його інтереси без доручення у відносинах з органами державної влади, з банками, фінансовими та кредитними установами, міжнародними організаціями, іншими установами й організаціями;
- 3) головує на засіданнях Правління Національного банку;
- 4) підписує протоколи, постанови Правління Національного банку, накази та розпорядження, а також угоди, що укладаються Національним банком;
- 5) розподіляє обов'язки між заступниками Голови Національного банку;
- 6) видає розпорядчі акти, обов'язкові до виконання усіма службовцями Національного банку, його підприємствами, установами;
- 7) приймає рішення з інших питань, що стосуються діяльності Національного банку, крім віднесених до виключної компетенції Ради Національного банку та Правління Національного банку відповідно до цього Закону;
- 8) одноосібно несе відповідальність перед Верховною Радою України та Президентом України за діяльність Національного банку.

Кількісний та персональний склад Правління затверджується Радою Національного банку України за поданням Голови банку. До складу Правління за посадою входять перший заступник та два заступники Голови Національного банку України, яких він призначає та звільняє за погодженням з Радою Національного банку. Сам Голова Національного банку України призначається на посаду Верховною Радою України за поданням Президента України строком на 5 років.

Відповідно до чинного законодавства України НБУ є підзвітним Верховній Раді України та Президенту України. З Кабінетом Міністрів НБУ проводить взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики, розробки і здійснення загальнодержавної програми економічного і соціального розвитку. Стаття 53 ЗУ «Про НБУ» встановлено, що не допускається втручання органів державної влади та інших державних органів чи їх посадових та службових осіб, будь-яких юридичних чи фізичних осіб у виконання функцій і повноважень Національного банку, Ради Національного банку, Правління Національного банку чи службовців Національного банку інакше, як у межах, визначених Конституцією України та цим Законом.

Отже, Законом закладені основні риси управління, такі як стійкість, надійність, цілісність. Національний банк повинен через свої органи управління сприяти гармонізації відносин з органами державної влади та забезпечувати оптимальні умови для його функціонування.

Розвинута банківська система є необхідною умовою нормального функціонування економіки, тобто функціонування суб'єктів господарської діяльності та державного бюджету. Лише через досконалу банківську систему можна здійснити реструктуризацію економіки в цілому. Надійний і розвинений банківський сектор відіграє надзвичайно важливу роль у стабілізації економіки країни.

За роки незалежності створена грошова — кредитна система України, яка відповідає всім критеріям світової банківської практики. Основу правового статусу Національного банку України складають норми Конституції України, відповідно до якої банк виконує покладені на нього функції та здійснює фінансову діяльність. Національний банк є економічно самостійним органом, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах кошторису, затвердженого Радою НБУ.

Висновки. На сучасному етапі розвитку національної економіки на стан її банківської системи впливають численні фактори — зовнішні, внутрішні, економічні, політичні, суспільно-психологічні тощо, що зумовлюють коливання ринкової кон'юнктури в цій сфері і часто заважають стабільності самої національної банківської системи. Ці питання потребують постійного моніторингу апарату, аналізу, висновків і цілеспрямованої роботи як органів дер-

жавної влади, так, власне, центрального банку. Прийнятий у 1999 р. Закон України «Про Національний банк України» в цілому заклав нові підходи щодо організаційної структури та правового статусу органів управління центрального банку України. Однак постійний розвиток ринків фінансових послуг, їх взаємозалежність між собою та складний характер функціонування ринку інвестицій вимагає постійної уваги до ефективності як самих функцій НБУ, так і їх законодавчого забезпечення.

Так, зокрема, наявність владних повноважень НБУ вказує на право встановлювати правила поведінки і домагатися здійснювати їх за допомогою передбачених законами впливу. Національний банк є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління і виступає як орган держави, що забезпечує стабільність національної валюти, а також виконує функцію «управління» банківської системи. Згідно з Конституцією України та статусним законом керівними органами центрального банку держави є Голова НБУ, Рада НБУ та Правління НБУ. Оскільки Рада НБУ призначається Президентом України та Верховною Радою, існує реальна проблема політичного тиску на грошово-кредитну політику НБУ, що може викликати інфляційні процеси. Рада НБУ повинна зосереджуватись на довгострокових цілях і поступово їх реалізовувати, сприяючи у такий спосіб стабільності національної валюти, зростанню якості та об'єктів надання банківських послуг. Лише за наявності чіткого розмежування Центрального банку та органів державної влади Національний банк може бути економічним та фінансовим, а не політичним інститутом. Для цього вважаємо необхідним за клопотанням банківських асоціацій включати їх представника — банкіра — до складу Ради НБУ. Це призведе до прозорості рішень та посилить спільні взаємодії з НБУ, які будуть спрямовані на оздоровлення банківської системи і зміцнять її роль в економічному житті країни. Професіоналізм і накопичений досвід дозволять із часом сформулювати в Україні надійну банківську систему.

Визначення статусу НБУ окремим спеціальним законом є важливим кроком з позиції нормативно-правового закріплення його незалежності. Слід зазначити, що ЗУ «Про НБУ» вказує на його особливе положення, визначає його місце в системі органів державного управління та підтверджує його захищений статус. Однак, аналізуючи практику, завдання, які стоять перед НБУ, процес формування складу, незалежний статус НБУ потребує більш детального закріплення на конституційному рівні. Необхідним вбачається дати не тільки чітке визначення незалежності центральному банку, а й забезпечити особливий статус шляхом недопущення незаконного втручання впливових структур на його грошово-кредитну політику. По-друге, необхідно відобразити у Конституції засади господарської компетенції Національного банку

України, оскільки банківський капітал є основою на ринку інвестицій та виступає регулятором усієї банківської системи України взагалі. Сильною стороною необхідно визначити його високу відносно інших регуляторів політичну, фінансову та операційну самостійність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Солтис Н. Б. Порівняльно-правовий аналіз законодавства України, Росії, Білорусії щодо правового регулювання банківської діяльності / Н. Б. Солтис // Приватне право і підприємництво. – 2004. – Вип. 4. – С. 156–164.
3. Конституція України [Електронний ресурс] : від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Косаняк В. Я. Функції Національного банку України як особливого центрального органу державного управління у грошово-кредитній сфері / В. Я. Косаняк // Життя і право. – 2004. – № 8. – С. 42–52.
5. Сирота А. І. Координація взаємовідносин уряду і Національного банку України: окремі напрями вдосконалення законодавства / А. І. Сирота // Фін. право. – 2010. – № 4. – С. 31–34.

Стаття надійшла до редакції 21.05.2014.

Л. О. МАШКИНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА УКРАИНЫ

Посвящено выяснению статуса Национального банка Украины, его деятельности и правовой характеристике. Исследованы важные аспекты хозяйственно-правового регулирования Национального банка Украины и его место по отношению к системе органов государственной власти. Доказана необходимость закрепления независимого статуса НБУ на конституционном уровне.

Ключевые слова: банк, НБУ, хозяйственно-правовое регулирование, правовая политика, органы государственной власти, государственное регулирование банковской деятельности.

L. O. MASHKINA

Postgraduate student of Department of Economic Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE MECHANISM OF REALIZATION OF THE ECONOMIC AND LEGAL POLICY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE

Problem setting. Efficiency of an economy of any country is stipulated by stability of a national currency and reliability of a bank system. Development of the bank sector is mostly determined by an influence of external factors, i.e. a role of a country, legislation and efficiency of a court system, rules of transparency, requirements for quality of reports, independence and professionalism of a central bank, and quality of corporate management. To support stability and economic independence of the country, there is a need to precisely understand what elements are components of the bank system, what status have these elements, and what legal status has the National Bank of Ukraine, which is the only state authority endowed with special competence in the bank management sector. From the all mentioned factors' point of view Ukraine deals with the problems and overcomes lack of external incentives.

Reformation of economic relationships caused the necessity of improvement of the bank system. To provide stability of the bank system, to enhance efficiency of the activity of the bank sector, to concretize a place of the National Bank of Ukraine in the system of state authorities and to delimit their duties, there is a need to determine the legal status of the NBU. Exactly the bank, the credit, and the monetary systems play a role, which unit the contemporary economic mechanism, and provide development of the economy on the whole. Nowadays, the mentioned systems can not separately function within the state.

Recent research and publication analysis. Although the problems of aspects related to regulation of the status of the National Bank of Ukraine are topical, they are insufficiently considered. The content of the economic and legal regulation were researched by A. I. Syrota, S. V. Hlibko, V. Ya. Kosaniak, N. B. Soltis. There is lack of works aimed at modernization of the bank system and its regulation.

Paper objective. The purpose of the article is to research the functions of the National Bank of Ukraine and the contemporary economic and legal framework of their realization interconnected with the system of state authorities.

Paper main body. Existence of the own powers of the NBU denotes the right to establish rules of behavior and instate their execution by legally determined influences. The National Bank is a central bank of Ukraine being a peculiar central authority of state management, which, as a state authority, provides stability of the national currency and performs the function "management" of the bank system. According to the Constitution of Ukraine and the status law, the Head of the NBU, the Board of the NBU, and the Council of the NBU are

executive bodies of the central bank of the country. Since the Board of the NBU is appointed by President of Ukraine and Verkhovna Rada, there is a real problem of a politic pressure on the monetary policy of the NBU, which can cause inflation processes.

Conclusions of the research. The Board of the NBU should concentrate on long-term goals and gradually realize them conducting to stability of the national currency, increase of quality and enhancement of entities providing banking services. Only in terms of the existence of precise delimitation of the Central Bank and the state authorities the National Bank can be an economic and finance, but not a politic institute.

The main annotation to the article

Abstract. The article is dedicated to identification of the status of the National Bank of Ukraine, its activity and legal characterization. The important aspects of economic and legal regulation of the National Bank of Ukraine and its place in the system of state authorities are researched. The author proved the necessity of confirmation of the independent status of the NBU on the constitutional level.

Key words: bank, NBU, economic and legal regulation, legal policy, state authorities, state regulation of a bank activity.

УДК 346.12+346.5

Н. С. СЕРГЄЄВА

здобувач кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Досліджено питання господарсько-правового регулювання організації і здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання в умовах введення в дію режиму воєнного стану. Здійснено аналіз та подано системний опис основних законодавчих актів, які регулюють діяльність суб'єктів господарювання у період дії режиму воєнного стану. Вказано на суттєві недоліки і прогалини в законодавстві України із зазначеної проблематики та запропоновано можливі шляхи його удосконалення.

Ключові слова: спеціальний режим, спеціальний режим господарювання, режим воєнного стану, проблеми правозастосування, систематизація законодавства.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку держави суспільство потребує вдосконалення економічної системи та створення ефективного, дієвого механізму правового регулювання господарських відносин, який би забезпечував створення належних умов для господарюючих суб'єктів у період введення в дію спеціальних обмежувальних правових режимів, що, у свою чергу, обумовлює необхідність розвитку нормативно-правової бази в цій сфері. Важливим у цьому аспекті є вирішення господарюючими суб'єктами поставлених завдань у межах правового поля, тобто шляхом застосування господарсько-правових механізмів впливу на суспільні відноси-

ни, оскільки узгодженість і збалансованість публічних і приватних інтересів у господарській сфері дає змогу забезпечити як розвиток господарських відносин, так і вирішення завдань, що стоять перед державою у надзвичайних ситуаціях. У зв'язку з цим слід зазначити, що сучасний стан правового забезпечення господарської діяльності у період дії надзвичайних режимів, застаріла нормативно-правова база, на наш погляд, не відповідають реаліям сьогодення.

Господарський кодекс України (далі — ГК України) у розд. VIII «Спеціальні режими господарювання» встановлює такі види спеціальних режимів, як спеціальні (вільні) економічні зони, концесії та інші види спеціальних режимів господарювання. До інших видів спеціальних режимів господарювання, яким присвячена гл. 41 розд. 8 ГК України, віднесено, зокрема, такі: виключна (морська) економічна зона України, режим державного кордону, господарське забезпечення Збройних Сил України, режим господарювання в окремих галузях народного господарства, санітарно-захисні та інші особливі охоронні території, території пріоритетного розвитку, режим надзвичайного стану, режим надзвичайної екологічної ситуації, режим воєнного стану. Предметом розгляду в межах цієї статті є окрема група спеціальних правових режимів, а саме обмежувальні правові режими.

Крім ГК України регулювання господарсько-правових відносин у період дії обмежувальних режимів здійснюється ще цілою низкою ключових нормативно-правових актів, якими є закони України «Про правовий режим надзвичайного стану» від 16 березня 2000 р., «Про правовий режим воєнного стану» від 6 квітня 2000 р., «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 липня 2000 р., «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» від 21 жовтня 1993 р. Як бачимо, усі наведені вище нормативно-правові акти були прийняті ще до введення в дію ГК України, а отже нормативно-правова база, що існує сьогодні, очевидно, потребує приведення відповідно до норм Господарського кодексу України з метою уникнення колізій, заповнення законодавчих прогалів та підвищення ефективності правового регулювання в цій сфері.

Таким чином, проблема законодавчого регулювання здійснення господарської діяльності за умов введення надзвичайних режимів сьогодні, вважаємо, є важливою та актуальною. Оскільки діюча на даний час нормативно-правова база лише частково регулює питання, що виникають і можуть виникнути в майбутньому у господарюючих суб'єктів, існує нагальна необхідність наукової розробки механізмів правового регулювання їх діяльності в зазначених ситуаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема господарсько-правового регулювання правовідносин у сфері дії спеціальних правових режимів розглядається у багатьох дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців. Різні її аспекти аналізуються у працях А. Г. Бобкової, О. В. Буткевич, О. Р. Зельдіної, Л. В. Таран, В. К. Мамутова та ін. Проте основну увагу дослідники приділяють заохочувальним спеціальним режимам, таким як С(В)ЕЗ, ТПР та ін.

Водночас слід зазначити, що питання регулювання господарських правовідносин у період дії надзвичайних режимів, які розглядаються в даній статті, незважаючи на їх актуальність, наразі залишаються поза увагою науковців і майже не знайшли свого відображення в науковій літературі. В роботах, присвячених дослідженню проблем спеціального режиму господарювання, фрагментарно розглядаються лише окремі аспекти досліджуваної проблематики.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз чинного законодавства та вироблення пропозицій щодо вдосконалення механізмів правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання у період введення в дію одного із видів обмежувальних спеціальних правових режимів — режиму воєнного стану, необхідних для забезпечення конкурентного середовища, інвестиційної безпеки, надання державної підтримки та гарантій діяльності господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. У розвитку економічної системи будь-якої країни важливу роль відіграє ефективне правове регулювання організації та здійснення господарської діяльності. Однією з важливих теоретико-практичних проблем, що активно обговорюються сьогодні, є проблема визначення меж державного регулювання економіки. Питання, що розглядаються в цьому дослідженні і які можна визначити як проблему співвідношення та збалансування публічних і приватних інтересів у період введення в дію спеціальних правових режимів, незалежно від обставин та цілей їх введення, потребують вирішення.

Системний аналіз чинних нормативно-правових актів, що регулюють цю сферу господарських правовідносин, дає змогу виявити цілу низку питань, на які чинне законодавство наразі не дає відповідей. У зв'язку з цим суб'єкти господарювання потрапляють у «пастку» колізій та прогалин у нормах права, що призводить до хаосу та певної невизначеності щодо пріоритету норм, якими вони повинні керуватися під час здійснення своєї безпосередньої діяльності.

Так, на нашу думку, кожен з обмежувальних правових режимів, у тому числі й режим воєнного стану, повинен містити певні критерії, на підставі яких його можна було б віднести до того чи іншого режиму, а саме: наявність

спеціального нормативно-правового акта (актів), встановлення спеціального дозвільного порядку, законодавче закріплення не тільки певних обмежень, але й заохочень для суб'єктів господарювання, наявність гарантій прав та їх захист від неправомірних посягань.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про правовий режим воєнного стану», воєнний стан — це особливий правовий режим, що вводиться в Україні або в окремих її місцевостях у разі збройної агресії чи загрози нападу, небезпеки державній незалежності України, територіальній цілісності та передбачає надання відповідним органам державної влади, військовому командуванню та органам місцевого самоврядування повноважень, необхідних для відвернення загрози та забезпечення національної безпеки, а також тимчасове, зумовлене загрозою, обмеження конституційних прав і свобод людини і громадянина та прав і законних інтересів юридичних осіб із зазначенням строку дії цих обмежень. Підставами введення в дію правового режиму воєнного стану є: 1) збройна агресія чи загроза нападу; 2) небезпека державній незалежності України, її територіальній цілісності. Воєнний стан відповідно до ст. 5 Закону вводиться в дію Указом Президента України та затверджується Верховною Радою України протягом двох днів з моменту звернення Президента України. Так, в Указі Президента, крім обґрунтування необхідності введення в дію воєнного стану, зазначаються межі території, на якій він вводиться, час і строк, на який він вводиться та завдання військового командування, органів державної влади та місцевого самоврядування щодо запровадження та здійснення заходів правового режиму воєнного стану.

Якщо розглядати Закон України «Про правовий режим воєнного стану» від 6 квітня 2000 р., то він передбачає обмеження прав і свобод як громадян, так і юридичних осіб. Стаття 15 Закону передбачає можливість введення цілої низки заходів правового режиму воєнного стану, а саме: запровадження трудової повинності для працездатних осіб, використання потужностей та трудових ресурсів підприємств, установ, організацій усіх форм власності для потреб оборони, зміна режиму їх роботи, умов праці відповідно до трудового законодавства, вилучення для тимчасового використання, необхідного для потреб оборони майна підприємств, установ, організацій усіх форм власності та громадян, може примусово вилучатись або відчужуватись майно у юридичних осіб і фізичних осіб для потреби оборони, а також може запроваджуватись у разі необхідності нормоване забезпечення населення основними продовольчими і непродовольчими товарами, ліками. Відповідно до ст. 20 цього Закону правовий статус та обмеження прав і свобод громадян та прав і законних інтересів юридичних осіб в умовах воєнного стану

визначаються відповідно до Конституції України, цього Закону та інших законів України.

Законом передбачено норму щодо використання потужностей підприємств, однак знову ж таки не розроблено норм, які врегулювали б дані правовідносини на цьому етапі. Так, на нашу думку, необхідно визначитися з вирішенням цілої низки питань, що стосуються управління юридичною особою, зокрема поєднання менеджменту фірми, наприклад, із примусовим зовнішнім адмініструванням, забезпечення підприємства сировинною базою, визначення прибутковості чи хоча б рентабельності підприємства. Також повинна бути визначена природа діяльності такого суб'єкта господарювання — адміністративна чи ринкова, з виокремленням цілої низки особливостей. Отже, постає завдання, по-перше, наповнення Закону нормами, які б регулювали це питання, а, по-друге, розширення норм розд. VIII ГК України як кодифікованого нормативно-правового акта.

Використання потужностей підприємства може бути як пов'язане з його профілем, так і без зв'язку з його безпосередньою виробничою діяльністю. Так, на нашу думку, в деяких випадках підприємство може не потребувати переорієнтації виробництва, оскільки спрямованість його потужностей задовольняє потреби держави для виконання поставлених цілей, але іноді виникають ситуації, коли є нагальна необхідність у швидкій переорієнтації підприємства на випуск іншої продукції за наявності необхідних потужностей, зокрема устаткування, приміщень, транспорту та ін., а також достатньої кількості робочої сили.

Також необхідно врегулювати питання правового статусу підприємства, а саме визначити його на законодавчому рівні, запропонувавши внести у відповідні нормативно-правові акти необхідні зміни. Крім того, вважаємо, слід було б передбачити певні особливості діяльності таких підприємств з урахуванням їх специфіки з огляду на матеріальне забезпечення сировинною базою, прибутковість, гарантії і податкові пільги. Так, можливим шляхом вирішення цього питання могло б бути внесення в Закон відповідних змін, які б закріпили правовий статус підприємств, наприклад як казенного підприємства.

Згідно з нормами Закону також може примусово вилучатись або відчужуватись майно у юридичних осіб і фізичних осіб для потреби оборони. У той же час в цьому Законі не передбачено самої процедури вилучення такого майна. Водночас, як відомо, із часу прийняття цього Закону і на виконання його положень щодо примусового вилучення або відчуження майна у юридичних і фізичних осіб для потреби оборони було прийнято лише один нормативно-правовий акт, а саме Закон України від 17 травня 2012 р.

«Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану». Зауважимо при цьому, що зазначений закон дуже поверхово, без чітко визначеного механізму, процедури, а також певного органу з чітко визначеними повноваженнями і засобами контролю дає відповіді на деякі питання правозастосування цього нормативно-правового акта.

ЗУ «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р. передбачає примусове відчуження або вилучення майна у власника, при цьому не встановлюючи чітких правил здійснення таких процедур. У статті 7 Закону лише зазначається, що при примусовому відчуженні або вилученні складається акт єдиного зразка, який має містити певні передбачені законом положення. Так, на виконання вимог вищезазначеного Закону постановою Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2012 р. № 998 був затверджений Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану, а також єдиний зразок акта про примусове відчуження або вилучення майна. Відповідно до вимог Закону такий акт повинен бути підписаний власником майна, що відчужується, або його законним представником, з одного боку, і військовим командуванням та органом, що погодив рішення про примусове відчуження майна, або військового командування чи органу, що прийняв таке рішення, і скріплюється печатками військового командування та/або зазначених органів. Також передбачено, що у разі відсутності власника майна або його законного представника такий акт може бути складений без їх участі, а в подальшому вони можуть ознайомлюватися з уже складеним актом. Ця норма закону унеможлиблює подання зауважень щодо складеного акта, що, на нашу думку, може призвести до позбавлення власника права на захист своїх інтересів.

Повернення майна, яке було примусово відчужене під час воєнного або надзвичайного стану, можливо лише, якщо таке майно збереглося і колишній власник наполягає на його поверненні, але воно здійснюється лише в судовому порядку і на підставі рішення суду, що набрало законної сили. Одночасно особа повинна повернути грошову суму, яку вона отримала за своє майно, з вирахуванням розумної плати за користування цим майном. На нашу думку, необхідно спростити процедуру повернення майна власнику після скасування правового режиму, який став підставою для примусового вилучення або відчуження майна. Так, можна передбачити процедуру звернення власника або його законного представника до органу, який приймав рішення про відчуження цього майна із заявою про повернення такого майна або заміни його

майна аналогічним майном, якщо повернення його майна є неможливим унаслідок його втрати, з обов'язковим поверненням грошових коштів, отриманих за відчужене майно з вирахуванням розміру сплати за його використання. Така процедура, на нашу думку, може позитивно вплинути на процес повернення і значно його прискорює порівняно з порядком, передбаченим для звернення до суду.

Стосовно ж положень Закону щодо надання воєнному командуванню разом з органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування можливості запровадження нормованого забезпечення населення основними продовольчими і непродовольчими товарами та ліками не вироблено жодного механізму, який би визначав норми та порядок такого нормування залежно від обставин у країні, для того щоб максимально забезпечити мирне населення від зловживань з боку органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

У статті 15 Закону передбачено можливість проведення евакуації населення з місць і районів, небезпечних для проживання, однак ніде не прописано, як саме вона повинна проводитись, адже для цього потрібен транспорт, якого може не бути в розпорядженні держави. Отже, постає питання забезпечення транспортом, для чого потрібен перевізник, який є суб'єктом господарювання, що здійснює свою діяльність на цій території. Метою здійснення будь-якої господарської діяльності, у тому числі й діяльності зі здійснення перевезень, як відомо, є отримання прибутку. Отже, перевізник повинен отримати або прибуток, або хоча б певні компенсації, якими можуть бути, наприклад, гарантії повернення коштів, які були витрачені ним на здійснення певних перевезень, або ж отримання певних пільг у майбутньому. Для вирішення всіх цих питань знову ж таки необхідним є вироблення механізмів правового регулювання зазначених відносин.

Запровадження спеціального правового режиму воєнного стану має свою мету, яка полягає у запобіганні збройній агресії чи загрозі нападу, небезпеці державній незалежності України та її територіальній цілісності. Досягнення вказаної мети забезпечується системою певних заходів, правил, розроблених на рівні нормативно-правових актів, що регулюють цю сферу. Отже, слід зазначити, що для введення обмежувального режиму повинні бути передбачені нормативно визначені правила поведінки для всіх учасників, які дозволили б їм досягти певної мети. Для суб'єктів господарювання — це гарантії та преференції для їх господарської діяльності, а для органів державної влади, військового командування та органів місцевого самоврядування — захист публічних інтересів, які в цей час мають важливе значення для відвернення загрози державі.

Правовий режим воєнного стану з точки зору господарсько-правової науки — це фактичний стан урегульованості господарських відносин відповідно до мети, яку ставлять перед собою суб'єкти господарювання на час його дії. Від ефективності цього регулювання буде залежати як доля держави, так і доля бізнесу. Так, сформована система нормативно-правових актів повинна забезпечувати права та інтереси всіх суб'єктів господарювання, які функціонують у державі, гарантуючи при цьому захист їх прав і надаючи певні пільги залежно від їх внеску у виконання невідкладних завдань держави щодо захисту публічних інтересів. На нашу думку, законодавець не дарма виділив окремий розділ ГК України, а саме розд. VIII, у якому чітко визначив, які саме режими будуть віднесені до спеціальних і ще прийняв цілу низку нормативно-правових актів у цій сфері.

З огляду на викладене вище, розробка механізмів правового регулювання господарських відносин повинна проводитись задалегідь з метою уникнення можливого «хаосу» в момент введення режиму воєнного стану. Оскільки воєнний стан це період, коли як органи виконавчої влади, так і орган законодавчої влади повинні вживати негайних заходів, а можливості розробки та прийняття необхідних законодавчих актів, у зв'язку із ситуацією в країні, обмежені, то всі неузгодженості і прогалини, на нашу думку, необхідно врегулювати завчасно.

Окрему проблему, як уявляється, може створювати ситуація, коли суб'єкт господарювання, що опинився у сфері дії цього Закону і має здійснювати певні функції, є носієм корпоративних прав і за приналежністю капіталу належить до держави-агресора. Оскільки в Україні функціонує достатньо велика кількість підприємств з іноземним капіталом, ця ситуація може бути характерною для нашої держави, а отже, можливим є саботаж виконання рішень компетентних органів. З огляду на це підприємства з іноземними інвестиціями (іноземні підприємства) мають стати об'єктами спеціального правового регулювання.

Висновки. Здійснений аналіз чинного законодавства дозволяє дійти висновку, що сьогодні в Україні немає чіткої нормативно-правової бази в сфері регулювання господарських відносин у період дії правового режиму воєнного стану, яка була б повністю взаємоузгоджена і відповідала б сучасним вимогам та викликам, що стоять перед державою, а також Конституції України. Виникнення в цій сфері правовідносин багатьох питань, пов'язаних із застосуванням відповідних правових норм суб'єктами господарювання, тією чи іншою мірою обумовлено тим, що чинні сьогодні нормативні акти містять прогалини. Крім питань, порушених у цій статті, сьогодні в чинному законодавстві існує ще ціла низка актуальних проблем, що потребують вирішення

і взаємоузгодження, висвітлення яких, на жаль, є неможливим у рамках однієї статті. Все це зумовлює актуальність подальшої наукової розробки та висвітлення як практичних, так і теоретичних аспектів цієї проблематики в теперішніх умовах розвитку України, особливо з огляду на останні події в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11.
2. Господарський кодекс України : затв. Верхов. Радою України 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22.
3. Про правовий режим надзвичайного стану : Закон України від 16.03.2000 р. № 1550-III // Відом. Верхов. Ради. – 2000. – № 23.
4. Про правовий режим воєнного стану : Закон України від 06.04.2000 р. № 1647-III // Відом. Верхов. Ради. – 2000. – № 28.
5. Про зону надзвичайної екологічної ситуації : Закон України від 13.07.2000 р. № 1908-III // Відом. Верхов. Ради. – 2000. – № 42.
6. Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану : Закон України від 17.05.2012 р. № 4765- VI // Відом. Верхов. Ради. – 2013. – № 15.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2014.

Н. С. СЕРГЕЕВА

соискатель кафедры гражданского права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СПЕЦИАЛЬНОГО РЕЖИМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВОЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Исследованы вопросы хозяйственно-правового регулирования организации и осуществления хозяйственной деятельности субъектами хозяйствования в условиях введения в действие режима военного положения. Проведен анализ и представлено системное описание законодательных актов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов в период действия режима военного положения. Указано на существенные недостатки и пробелы в законодательстве Украины в данной сфере и предложены возможные пути его усовершенствования.

Ключевые слова: специальный режим, специальный режим хозяйствования, режим военного положения, проблемы правоприменения, систематизация законодательства.

N. S. SERHIEIEVA

Postgraduate student of Department of Economic Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF SPECIAL REGIME OF ECONOMICAL ACTIVITY UNDER CONDITIONS OF MARTIAL LAW

Problem setting. Economic system of our state requires improvement and creation of the effective mechanism for legal regulation of economic relations including conditions for businesses under the special restrictive legal regimes.

At the moment there are several statutory acts in Ukraine regulating economic legal relations during such periods. In addition to the Part 8 “Special Regimes of Economical Activity” of the Economic Code of Ukraine, legal rules regulating restrictive regimes are also set forth in the laws of Ukraine: “On the legal regime of emergency” of March 16, 2000; “On the legal regime of martial law” of April 6, 2000; “On ecological emergency zone” of July 13, 2000; “On preparedness activity and mobilization” of October 21, 1993. But current legislation in question is outdated and does not meet the actual situation that necessitates the development of legislation in this sphere.

Recent research and publications analysis. The problem of special legal regimes operation in various aspects is analyzed in the works of A. H. Bobkova, O. V. Butkevych, O. R. Zeldina, L. V. Taran, V. K. Mamutov, and others. But the main attention in these researches is given to the promotional special regimes, e.g. free economic areas, while issues of economic relations regulation under emergency regimes considering in this article have not been in the focus of scientists’ attention yet.

Paper objective. The objective of the article is to analyze current legislation in the mentioned sphere and to work out propositions as to improvement of mechanisms of legal regulation of businesses’ economic activity during the imposition of martial law regime as one of the restrictive special legal regimes.

Paper main body. The problems of legal regulation of organization and realization of economic activity under martial law were studied. System analysis of the current legislation in question allowed us to reveal a number of unsettled problems, identify weak points and gaps and suggest possible solutions. In particular it is necessary to work out rules regulating legal entity management, providing enterprises with raw materials base; to determine the nature of such economic activity — administrative or marketable, and legal status of an enterprise; to provide the procedure of assets exemption and simplify its restitution, etc.

Conclusions of the research. Existing normative base only partly regulates problems that businesses are facing or may face in future, legislative regulation of doing business under emergency regimes is significant and topical issue that needs scientific development of mechanisms for legal regulation in the specified situations.

The main annotation to the article

Abstract. The problems of economic legal regulation of organization and realization of economic activity by businesses under conditions of state of martial law declaration were studied. The article provides a detailed analysis and system description of the main legislative enactments regulating activity of businesses during the operation of state of martial law regime. A number of significant weak points and gaps in the legislation of Ukraine in this sphere of legal relations were identified and possible ways of its improvement were proposed.

Key words: special regime, special regime of economic activity, state of martial law regime, problems of law enforcement, systematization of legislation.

В. О. УСАТИЙ

здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків



**СИНТЕТИЧНА ПРИРОДА
ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ
(ПРАВОВІ АСПЕКТИ)**

Досліджуються питання синтетичної природи промислової політики, її складу та функціонального призначення. Аналізуються конституційно-правове та господарсько-правове забезпечення економічної політики суверенних держав. Розглядаються наслідки глобалізаційних процесів. Окрема увага приділена кінцевій меті промислової політики держави та факторам підвищення ефективності промислового виробництва.

Ключові слова: промислова політика держави, синтетична природа промислової політики, зміст промислової політики, глобалізаційні процеси.

Постановка проблеми. Промислова політика є одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої складає система заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення промислового сектору та пов'язаних з ним секторів [1]. Важливою ознакою економічного потенціалу країни є галузева структура економіки. Основними галузями народного господарства є: промисловість; сільське господарство; будівництво; транспорт і зв'язок; торгівля і громадське харчування; житлово-комунальне господарство; охорона здоров'я; освіта, наука, культура; фінансування, кредит, страхування тощо.

Роль кожної галузі неоднакова з точки зору прогресивного розвитку економіки на певному етапі. Сьогодні основою економічної могутності країни є новітні галузі промисловості, такі як електроніка, авіакосмічна техніка,

енергетика, нафтохімія. Останнім часом на гребені науково-технічного прогресу передові позиції завойовують біоінженерія, фармацевтика, лазерна техніка й особливо інформатика.

Гранично узагальнюючи галузеву структуру народного господарства, часто розподіляють її на три блоки: сільське, лісове господарство й рибальство; промисловість; послуги. До останньої групи належать, зокрема, кредит, інформатика, торгівля, туризм, освіта тощо. Залежно від рівня розвитку країни провідним є один із цих блоків. Ще на початку ХХ ст. у багатьох країнах світу переважна частина працездатного населення була зайнята в сільському господарстві. Сьогодні тільки в незначній кількості країн, найменш розвинутих, частка зайнятих у сільському господарстві перевищує 50%. Проте вона є досить значною в країнах, що розвиваються. Так, якщо частка сільського господарства у ВВП США становить 1,2%, Німеччини 0,9%, Японії 1,6%, то в Ефіопії цей показник 43,8%, Афганістані 31,0%, М'янмі 42,9%, Центральній-Африканській Республіці 55,0%, а в Ліберії навіть 76,9%.

Частка промисловості посідала провідне місце в економіці розвинутих країн наприкінці ХІХ і в першій половині ХХ ст., коли вона сягала понад 50%. Згодом вона зменшилася, але й тепер у цій групі країн вона складає 25–35%. У Китаї, а також в деяких постсоціалістичних країнах вона ще вища. В країнах, що розвиваються (за винятком нових індустріальних країн), зайнятість у цьому блоці галузей звичайно не перевищує 10–15%.

З другої половини ХХ ст. швидкими темпами розвиваються галузі, що групуються в блоці послуг. У розвинутих країнах зайнятість у сфері послуг перевищує 60%, а в деяких з них — навіть 70% (США, Канада, Австралія, Швеція, Нідерланди та ін.).

В Україні частка сільського господарства у ВВП становить 10,0%, промисловості — 31,2% і сфері послуг (будівництво, транспорт, торгівля, фінанси, освіта тощо) — 58,8%.

Останнім часом поширюється така схема галузевої структури: первинні, вторинні й третинні блоки (сектори). До первинного блоку (або сектору) належить сільське й лісове господарство, рибальство, видобувна промисловість. До вторинного — обробна промисловість і будівництво. Третинний блок охоплює сферу послуг. Іноді визначають ще й четвертинний — інформаційний — сектор, виокремлюючи інформаційні послуги з третього блоку [2, с. 8–9].

Однак промисловість, зокрема у структурі економіки України як і багатьох інших країн, займає провідне місце. Слід погодитись із тим, що сектор послуг, особливо сучасних — інформаційних, науково-дослідних, фінансових тощо

в економіках інноваційного типу виходить на перше місце, але в той же час важливо підкреслити, що одним з уроків світової фінансової кризи стало те, що серед розвинутих країн найбільше постраждали від неї саме країни, що фактично здійснили деіндустріалізацію і зробили ставку виключно на фінансові, інформаційні та інші послуги.

Отже, промислова політика держави була і залишається найважливішим компонентом економічної її політики. Слід зазначити, що у ст. 10 Господарського кодексу України серед напрямів економічної політики держави визначено більш родову категорію — структурно-галузеву політику, що відповідно спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі народного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Визначення змісту саме промислової політики держави її системно-структурного співвідношення з іншими напрямками економічної політики в ГК України не міститься.

Важливо зазначити, що промислова політика держави і відповідно механізм її господарсько-правового забезпечення в сучасних умовах потребують нових концептуальних та прикладних підходів. Адже сучасна промисловість, включаючи традиційні добувну та обробну, функціонують в умовах загострення сировинної кризи, проблеми енергетичного забезпечення її потреб, різкої зміни локалізації основних виробничих потужностей у світовому вимірі, загострення міжнародної конкуренції та різкої актуалізації підтримки конкурентоздатності виробництва, надзвичайної концентрації капіталу в межах тих чи інших галузевих ТНК тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що вчені-господарники приділяють увагу окремим напрямкам економічної політики держави з притаманним їм арсеналом правових засобів. Серед них певне місце займають О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. В. Лаптев, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, О. П. Подцерковний, В. А. Устименко, В. С. Щербина, О. В. Шаповалова та ін. Проте зазначені науковці не приділяють достатньої уваги питанням прямого використання у процесі реалізації промислової політики засобів інвестиційної, зовнішньоекономічної, антимонопольно-конкурентної, податкової, грошово-кредитної тощо політики держави.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження змісту промислової політики держави як важливого господарсько-правового феномену.

Виклад основного матеріалу. Необхідно з'ясувати, що ГК України відповідно до змісту його ст. 10 встановлює таке місце промислової політики в ієрархії напрямів економічної політики: економічна політика — структурно-галузєва політика — промислова політика. Також необхідно

визнати, що саме перелік видів, напрямів економічної політики містить у собі застосування дуже різних класифікаційних підходів. Одним із них є вид діяльності, наприклад, промислова, транспортна, аграрна, будівельна тощо. Іншим є визначення видів політики, що забезпечують ті чи інші властивості самого господарювання — інвестиційна політика, до неї слід віднести й інноваційну (технологічну) політику (яка у ст. 10 ГК України взагалі не зазначена). Окремо можна виділити види політики, які встановлюють умовно-зовнішні чинники функціонування суб'єктів господарювання, наприклад, антимонопольно-конкурентна, цінова, зовнішньоекономічна, грошово-кредитна тощо. В той же час важливу групу складають види політики, якими визначається зміст відносин між суб'єктом господарювання та державою — податкова, бюджетна, амортизаційна і значною мірою валютна політика. Насамкінець, це види політики, якими створюється інфраструктурний ландшафт функціонування господарських відносин — політика інституційних перетворень.

Необхідно звернути увагу на дискусійний характер однопорядкового розташування окремих напрямів економічної політики. Так, амортизаційна політика формально є складовою податкової політики, одним з її важливих чинників у механізмі оподаткування. В той же час неможна не погодитись із тим, що засоби амортизаційної політики є надзвичайно важливими для реалізації завдань промислової, інвестиційної і «невизначеної в Кодексі» інноваційної політики. В цьому сенсі і валютна політика може розглядатися не тільки як самостійний напрям економічної політики, але і як інструмент грошово-кредитної політики, цінової та зовнішньоекономічної політики.

Не відкидаючи проблему системно-структурного вдосконалення концептуальних позицій щодо змісту економічної політики держави і відповідного коригування змісту ст. 10 ГК України з можливою деталізацією її положень через створення цілої низки додаткових статей Кодексу, необхідно констатувати наявність щонайменше складної амбівалентності природи її окремих напрямів.

Отже, промислова політика є поняттям ширшим за структурну, тож їх не слід ототожнювати. Структурна є лише частиною промислової, яка спрямована на зміну співвідношення між галузями, згортання старих та заохочення нових. Хоча подібне галузеве розуміння структурної політики властиве, як правило, вітчизняним науковцям. Західні дослідники зазвичай розглядають її в інституціональному сенсі — як політику, що трансформує основні інститути суспільства [3, с.75].

Суттєві розбіжності спостерігаються і у визначенні об'єкта промислової політики. Згідно з вітчизняним підходом об'єктом промислової політики при-

родно є промисловість — індустріальний комплекс країни. Англomовні економісти вкладають у цей термін знову-таки дещо ширший зміст, оскільки industry не обмежується сферою промисловості, а поширюється й на інші види економічної діяльності (сільське господарство, сферу послуг) [4]. Багато українських дослідників цілком справедливо роблять наголос на зовнішньоекономічних аспектах промислової політики, оскільки її метою є «підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках» [5]. Окремі автори розглядають промислову політику як ефективний засіб розв'язання соціальних проблем [6, с.13]. Безперечно, промислова і соціальна політика мають спільні точки дотику, але в них різні об'єкти. Дуже часто реалізація заходів промислової політики (особливо її структурної складової) значно загострює соціальні проблеми. Тож поширення завдань промислової політики і на соціальну сферу видається перебільшенням [7].

Саме тому нами пропонується виходити з інтересів національної економіки, тож метою промислової політики та її кінцевим результатом має бути підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та збалансоване економічне зростання в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього та з існуючих точок зору, промислова політика може бути визначена як сукупність довгострокових дій держави, спрямованих на покращення галузевої структури економіки, розробку й освоєння науково-технічних досягнень та зростання обсягів експорту конкурентоспроможної продукції.

Пошуки сучасного американського рецепту підвищення ефективності економіки приведуть швидше не до промислової, а до конкурентної політики, оскільки він містить: жорстке дотримання антитрестівського законодавства, створення умов для сталого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності високотехнологічних галузей. Але складно заперечити той факт, що багатьма інноваційними проривами американська промисловість зобов'язана саме державній підтримці. Зокрема, це роль контрактів Міністерства оборони у виникненні Інтернету та початковому розвитку Силіконової долини.

Як приклад європейської промислової політики часто наводиться досвід Франції, батьківщини «державного дирижизму», країни, що у післявоєнний час активно використовувала індикативне планування. Перший план, відомий як «план Монне» (1947–1953), був спрямований на модернізацію націоналізованого сектору економіки. Другий план (1954–1957) вже мав на меті укріплення конкурентоспроможності приватних фірм. Вдалим прикладом справедливо вважається план Р. Барра (1976–1980, політика «промислової переорієнтації»), завдяки виконанню якого за 5–6 років країна досягла

самозабезпечення енергією за рахунок розвитку вугільної промисловості та особливо атомної енергетики [7].

Нова хвиля інтересу до промислової політики піднялася із поширенням глобалізаційних процесів, адже через зростання відкритості економік посилилася актуальність регулювання державою економічних зв'язків з іншим світом. На сьогодні у країнах ЄС накопичений багатий досвід проведення промислової політики, який періодично систематизується в документах Комісії ЄС [7].

На думку Д. В. Задихайла, будь-які конституційно-правові конструкції, що стосуються економічної або соціальної політики суверенної держави, мають враховувати наявний або потенційний вплив транснаціональних суб'єктів, а в окремих випадках і вплив контрольованих ними міжнародних організацій. Такий вплив практично завжди прямо або побічно спрямований на ерозію суверенних прав держави, її економічного суверенітету, вихолощення її політичних суверенних прав, що без економічного підґрунтя набувають декларативного значення, і не можуть реально використовуватись для протиставлення можливостей власної економічної влади цим суб'єктам. Отже, сьогодні неможливо формувати конституційне та господарсько-правове забезпечення функціонування національної економічної системи без урахування, що остання, в умовах членства країни, зокрема, у таких міжнародних організаціях, як СОТ, фактично є відкритою частиною світової економічної системи, у якій рух товарів та капіталів відбувається відповідно до економічних стратегій транснаціональних її суб'єктів, часто без урахування національних інтересів більшості держав.

Таким чином, конституційно-правове та господарсько-правове забезпечення економічної політики суверенних держав як політико-правової константи повинно містити цілу низку правових механізмів, що мають посилювати резистентність національного економічного організму, спрямувати діяльність органів держави на протидію негативним проявам, наслідкам діяльності організованого і неорганізованого транснаціонального сегменту у світовій економіці. Слід свідомо і прямо включити фактор реальної та потенційної діяльності транснаціональних банків та компаній і особливо їх об'єднань до категорії потенційних загроз національній економічній безпеці як такої [8, с. 11].

Вказані та багато інших чинників, по-перше, висувають нові вимоги до змісту промислової політики держав і зокрема України, по-друге, відкидають можливість держави утриматись від необхідності розробки та реалізації такої політики, по-третє, вимагають вивчення та врахування тенденцій розвитку світових виробничих потужностей, досвіду країн із подібною структурою

промисловості та з'ясування національних конкурентних переваг. По-четверте, мають бути враховані інституційні зміни у складі економічних, виробничих відносин у національній економіці — тотальна і нестримна приватизація і як результат — мінімізація державного сектору економіки. Важливим чинником виступає також відкритість українського економічного простору для діяльності іноземних ТНК в умовах членства України в СОТ та інших міждержавних економічних спільнотах. Відповідно виникає абсолютно новий рівень вимог до усіх юридично значимих сторін формування та реалізації промислової політики держави і в першу чергу з позицій її господарсько-правового забезпечення.

Назвемо основні проблеми, які потенційно здатні викликати негативні наслідки від глобалізаційних процесів в усіх країнах: нерівномірність розподілу переваг від глобалізації в розрізі окремих галузей національної економіки; можливість деіндустріалізації національних економік; можливість переходу контролю над економікою окремих країн від суверенних урядів в інші руки, у тому числі до більш сильних держав, ТНК чи міжнародних організацій; можливість дестабілізації фінансової сфери, потенційна регіональна чи глобальна нестабільність через взаємозалежність національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання та кризи в одній країні можуть мати регіональні чи навіть глобальні наслідки [9]. Однак окремі правознавці, зокрема В. Мамутов та Л. Савельєв, звертають увагу на те, що західноєвропейські країни мають не лише розвинуту ринкову економіку, але й розвинутий державний сектор, основою якого є державна власність і фактично сформована державно-корпоративна модель управління економікою. Співвідношення між різними формами власності та формами господарювання коливається в ту або іншу сторону, але завжди залишається закономірним положення — держава завжди координує всю систему економічних відносин з метою недопущення спаду в розвитку економіки країни та забезпечення її соціальної орієнтації. В Україні ж відсутність дієвого законодавства щодо управління державною власністю призводить до значних негативних наслідків — 50% підприємств, у тому числі державних, збиткові, відсутня межа роздержавлення, не визначені галузі державної безпеки країни, які, як правило, в європейських країнах знаходяться в державній власності та управляються державними структурами [10]. Із цього приводу необхідно також згадати результати проведеного аналізу дослідницею О. Шаповаловою, яка вважає, що в Україні все ще не забезпечено належного державного впливу на розвиток національного господарського комплексу заходами права, а регулюючий вплив держави може бути заснований не лише на податковій, кредитній політиці, а й на визначенні найефективніших форм державного регулювання господарських відносин [11].

Найбільш негативні наслідки глобалізації можуть відчуті на собі менш розвинені країни, що належать до так званої «світової периферії». Основна маса з них, беручи участь в інтернаціоналізації як постачальники сировини і виробники трудомісткої продукції (а деякі з них — постачальники деталей і вузлів для сучасної складної техніки), виявляються у всебічній залежності від передових держав і мають доходи, по-перше, менші, по-друге, дуже нестабільні, залежні від кон'юнктури світових ринків [12]. А, наприклад, ТНК нерідко ставлять власні інтереси вище державних, у результаті чого роль національних держав слабшає і частина функцій переходить до різних наддержавних організацій і об'єднань [13].

Слід зазначити, що таке забезпечення включає в себе умовно два основні блоки і відповідно два правових механізми забезпечення їх функціонування. Перший — формування та об'єктивація змісту державної промислової політики, другий — її практична реалізація в системі організаційно-господарських відносин. Змістовно обидва механізми передбачають визначення сутнісних ознак цих специфічних видів діяльності держави, оптимізацію суб'єктного складу носіїв організаційно-господарських повноважень, розробку і класифікацію господарсько-правових засобів впливу на відповідні суспільні відносини, зокрема на поведінку суб'єктів господарювання, розробку цілісних і цілеспрямованих правових режимів господарювання, створення спеціальних інститутів обслуговування у процесі промислового розвитку, в тому числі і суб'єктів економічної інфраструктури тощо.

Крім того, доктринально існують різні погляди на оптимальну структуру промисловості, один ми матимемо, якщо виходити з концепції її інтеграції у світову структуру господарства, й інший — якщо базуватися на концепції автономної (ізолюваної від світового господарства) універсальної структури національної промисловості. У першому випадку в основу кута ставляться критерії конкурентоспроможності національних фірм на внутрішньому й світовому ринках і завданням державних служб є сприяння сильним структурам, створюючи для цього необхідне інституційне середовище; у другому — складаються списки хворих і слабких галузей і виробництв, яким держава повинна допомогти через механізми структурної політики (частіш за все шляхом прямої фінансової допомоги з держбюджету, податкові пільги тощо). У сучасних ринкових умовах перевага надається першому варіанту, критерії ж пріоритетів набувають суто ринкового характеру.

Правильне визначення місця і ролі державної промислової політики на сучасному етапі є однією з важливих умов прискорення економічного зростання й підвищення соціального добробуту українського народу. При цьому

роль самої держави в процесі реформування промислових підприємств зводиться до здійснення комплексу заходів, здатних «прискорити адаптацію виробництва до ринкового господарювання» [14, с. 32].

Висновки. Отже, як уявляється, промислова політика держави є найбільш синтетичним явищем, оскільки вона сфокусована на стані та властивостях розвитку окремого «суперсегменту» національної економіки. Як інструменти своєї реалізації в ній використовуються фактично усі інші напрями економічної політики з притаманним їм арсеналом правових засобів. У цьому сенсі слід ставити питання про обов'язковість урахування і прямого використання в процесі реалізації промислової політики засобів інвестиційної, зовнішньоекономічної, антимонопольно-конкурентної, податкової, грошово-кредитної тощо політики держави.

Таким чином, зміст промислової політики держави є інтегративним, синтетичним і цілеспрямованим на прямий економічний результат — важливий господарсько-правовий феномен у системі відносин між державою та економічною системою суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тарангул Л. Развитие регионов Украины / Л. Тарангул // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 92–93.
2. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, С. Н. Лебедева, М. Є. Бикова, Н. С. Логвінова, О. В. Воронова. – Вид. 4-те, переробл. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 292 с.
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю. В. Кіндзерський, М. М. Якубовський, І. О. Галиця та ін. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2009. – 928 с.
4. Вишневський В. П. Промислова політика: теоретичний аспект / В. П. Вишневський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 4–15.
5. Кондрашов О. М. Державна промислова політика як ефективний інструмент державного впливу на розвиток промисловості [Електронний ресурс] / О. М. Кондрашов // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/2/04.pdf>.
6. Никифоров А. Є. Промислова політика : навч-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. Є. Никифоров. – К. : КНЕУ, 2003. – 179 с.
7. Палехова В. А. Промислова політика: теоретичний аспект та уроки іноземного досвіду [Електронний ресурс] / В. А. Палехова // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2021>.
8. Галузева економічна політика держави: проблема правового забезпечення : колективна монографія / за заг. наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 520 с.
9. Кулішов В. В. Мікро-макроекономіка : підручник / В. В. Кулішов. – Львів : Магнолія, 2008. – 468 с.

10. Мамутов В. Доля государственного сектора в современной экономике / В. Мамутов, Л. Савельев // Підприємництво, госп-во і право. – 2002. – № 9. – С. 3–5.
11. Шаповалова О. Концептуальні засади реалізації права на розвиток і господарське законодавство / О. В. Шаповалова // Підприємництво, госп-во і право. – 2008. – № 6(150). – С. 3–6.
12. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.
13. Кулішов В. В. Сучасні проблеми глобальної економіки / В. В. Кулішов // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3(41). – С. 8–11.
14. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону. Трансформаційні процеси / за ред. А. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.

Стаття надійшла до редакції 09.06.2014.

В. А. УСАТЫЙ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СИНТЕТИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА (ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ)

Исследуются вопросы синтетической природы промышленной политики государства, её состав и функциональное назначение. Анализируются конституционно-правовое и хозяйственно-правовое обеспечение экономической политики суверенных государств. Рассматриваются последствия глобализационных процессов. Отдельное внимание уделено конечной цели промышленной политики государства и факторам повышения эффективности промышленности.

Ключевые слова: промышленная политика государства, синтетическая природа промышленной политики, содержание промышленной политики, глобализационные процессы.

V. O. USATYI

Postgraduate student of Department of Economic Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

THE SYNTHETIC NATURE OF A STATE INDUSTRIAL POLICY (LEGAL ASPECTS)

Problem setting. An industrial policy is one of the main directions of an economic activity of a state, which constitutes a system of measures aimed at qualitative and quantitative changes of the industrial sector and sectors related to it. An important feature of economic potential of a state is an industrial structure of an economy.

It is important to emphasize that the industrial policy of a state and the appropriate mechanism of its economic and legal framework needs new conceptual and applied approaches under modern conditions.

Recent research and publication analysis. There is a need to notice that scientists-economists pay attention to certain directions of the state economic policy and a set of legal measures, which are inherent to the policy. Works of O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. V. Laptev, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna, O. V. Shapovalova etc. are of significant importance. Notwithstanding, the mentioned scientists do not pay a considerable attention to the problem of direct usage of measures of investment, foreign economic, antitrust and competitive, tax, monetary etc. policies of a state in the process of realization of the industrial policy.

Paper objective. The objective of the article is research of a content of the state industrial policy as an important economic and legal phenomenon.

Paper main body. The constitutional and legal and the economic and legal framework of economic policies of independent states as a politic and legal constant should contain a considerable set of legal mechanisms, which ought to reinforce resistance of a national economic body, to direct an activity of state authorities at counteraction of negative effects and consequences of the organized and the non-organized transnational segments in the world economy. There is a need to consciously and directly include the factor of real and potential activity of transnational banks and companies and especially their unions among the categories of potential threats of the economic security.

Such framework conventionally includes two main blocks and accordingly two legal mechanisms of provision of their functioning. The first one consists of formation and objectivization of the content of the state industrial policy, the second one consists of its practical realization in the system of organizational and economic relationships. Both mechanisms constitute determination of essential features of these specific types of a state activity, optimization of subjective content of bodies of organizational and economic powers, development and classification of the economic and legal measures of influence on certain social relationships, in particular on behavior of economic entities, development of integral and purposeful legal regimes of the economy, creation of special service institutes in the process of industrial development, including entities of economic infrastructure etc.

Conclusions of the research. Consequently, the industrial policy of a state is the most synthetic phenomenon, since it focused on a status and peculiarities of development of a “supersegment” of a national economy. All other directions of the economic policy accompanied by the set of legal measures are used in the state industrial policy as instruments of its realization. Within this context there is a need to consider the problem concerned with obligation of taking into account and direct usage of the measures of investment, foreign economic, antitrust and competitive, tax, monetary etc. policies of a state in the process of the industrial policy realization.

The main annotation to the article

Abstract. The problem of the synthetic nature of the industrial policy, its content, and the functional purpose are researched. The constitutional and legal and the economic and legal framework of the economic policy of independent countries are analyzed. The consequences of the globalization processes are considered. The specific attention is paid to the final aim of the state industrial policy and the factors of enhancement of industrial production efficiency.

Key words: state industrial policy, synthetic nature of industrial policy, content of an industrial policy, globalization processes.

Є. В. ЧЕРЕПОВСЬКИЙ

здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків



ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Розглядаються питання щодо необхідності здійснення організаційно-господарських повноважень їх правової природи. Досліджується господарська компетенція окремих суб'єктів організаційно-господарських повноважень.

Ключові слова: організаційно-господарська діяльність, суб'єкти організаційно-господарської діяльності, господарська компетенція, правова природа організаційно-господарської діяльності.

Постановка проблеми. Економічна політика виявляється через здійснення урядом дій і заходів із регулювання економіки. Держава здійснює економічну політику тому, що в її руках зосереджена економічна влада [1]. Як наслідок, усі концепції державної промислової політики в різних країнах базуються на єдиних методологічних принципах: 1) перелив капіталу в галузі, які мають потенційні можливості в недалекому майбутньому досягти високої конкурентоспроможності й швидко вийти на світові ринки; 2) реструктуризація, санація та надання допомоги галузям, які зазнають труднощів; 3) прискорення розвитку галузей, які здатні стати провідниками технічного й особливо технологічного прогресу; 4) запровадження індикативного планування з метою усунення ресурсного дефіциту та інфляційного впливу на економіку збиткових та низькоефективних виробництв; 5) боротьба з монополіями та недобросовісною конкуренцією; 6) створення державного інвестиційного банку та позабюджетних і приватних інвестиційних фондів, які повинні фінансувати безпосередніх виробників промислової продукції на пільгових

умовах та при жорсткому контролі за використанням кредитів; 7) заохочення та цільове спрямування іноземних інвестицій і гнучка зовнішньоторговельна політика [2, с. 487].

Слід звернути увагу на достатньо складну діалектичну природу відносин між державою та сферою економічних відносин, адже держава, з одного боку, є зовнішнім суб'єктом, ціла низка функцій якого пов'язана із «зовнішнім» управлінням, регулюванням економічними процесами, а з другого — державу можна розглядати як цілком внутрішню, невід'ємну складову економічної системи, без керуючого впливу, з боку якої сама система в сучасних умовах є нежиттєздатною. До цього слід додати також і пряму господарську форму діяльності держави щодо функціонування державного сектору економіки, утримання складного інфраструктурного комплексу країни, його окремих складових, зокрема транспортного, передачі електричної енергії, телекомунікаційних мереж, дамб, мостів, доріг та багатьох інших публічно значимих об'єктів технічної інфраструктури національної економіки.

Отже, державна економічна політика реалізується через застосування державою окремих відносно усталених комплексів засобів приватноправового та публічно-правового регулювання. Серед таких комплексів можна виділити: 1) сфери переважно приватноправового регулювання, де роль держави виявляється через його законодавче забезпечення. Публічно-правове регулювання зведене до мінімуму; 2) сфери переважно приватноправового регулювання, де держава, однак, стимулює створення суб'єктами господарювання самоврегульованих організацій із делегуванням ним окремих регулятивних повноважень, що зазвичай притаманні компетенції відповідних органів державної виконавчої влади; 3) сфери, де існує необхідність створення спеціальних інститутів, за допомогою яких утворюється складна інфраструктура ринку окремих послуг, завдяки якій такі ринки можуть функціонувати. Так, реалізація державою інвестиційної політики як напряму державної економічної політики поставила питання про створення певної низки видів інвестиційних посередників — інституціональних інвесторів в достатньо складних, специфічних організаційно-правових формах. Маються на увазі, наприклад, корпоративні інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди тощо; 4) державна економічна політика реалізується в окремих сферах ринку через створення спеціальних органів державної виконавчої влади із широким спектром функціонально-владного забезпечення залежно від особливостей економічного процесу та бажаних показників кількісного та якісного економічного зростання у відповідній сфері; 5) сфера застосування засобів державного регулювання, що є публічно-правовими за своєю природою і є найбільш впливовими чинниками реалізації економічної політики держави. Маються на увазі основні засоби, які перелічені у ст. 12 ГК України, а спеціальні міс-

тяться в актах поточного господарського законодавства; б) сфера, де держава вважає за необхідне здійснювати безпосередню господарську діяльність через створення і функціонування підприємств державної форми власності. Діяльність суб'єктів господарювання держави може здійснюватись на виключних (монопольних) засадах, але також і на засадах рівної конкуренції з недержавними суб'єктами господарювання. В останньому випадку держава отримує можливості безпосередньо впливати на ринкову кон'юнктуру, протидіяти антиконкурентним узгодженим діям інших учасників ринку [3]. У зв'язку з цим виникає питання організаційно-господарського забезпечення промислової політики держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми здійснення організаційно-господарських повноважень, господарської компетенції суб'єктів організаційно-господарських повноважень щодо здійснення відповідної діяльності займають вагомe місце в роботах науковців усіх напрямів права, а саме: О. М. Вінник, О. П. Віхрова, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименко, В. С. Щербини тощо. Але зазначені науковці у своїй більшості не досліджували діяльність суб'єктів організаційно-господарських повноважень щодо промислової політики держави.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є встановлення порядку реалізації завдань економічної політики держави суб'єктами організаційно-господарських повноважень.

Виклад основного матеріалу. Конституційно-правові норми, що забезпечують вплив держави на економічні відносини та розташовані відповідно в межах розд. IV «Верховна Рада України», розд. V «Президент України» та розд. VI «Кабінет Міністрів України. Інші органи виконавчої влади», мають на меті зафіксувати окремі повноваження вищих органів держави, що прямо або опосередковано стосуються виконання функцій держави в економічній сфері. Роль кожного з названих органів держави відповідно до їх призначення в системі розподілу державної влади не є тотожною навіть за інструментальним наповненням. Так, компетенції Верховної Ради України та Президента України полягають здебільшого у повноваженнях щодо формування персонального складу керівництва тих органів державної виконавчої влади, що наділені організаційно-господарськими повноваженнями щодо сфери господарювання. Наприклад, призначення або надання згоди на призначення та звільнення з посад Голови Антимонопольного комітету України, Голови Фонду державного майна України, Голови Національного банку України, складу Ради Національного банку України тощо. Визначальну роль названі вищі органи державної влади відіграють у визначенні та затвердженні засад внутрішньої та зовнішньої політики, у тому числі в сфері економіки та в процесі затвердження загальнодержавних програм економічного та науково-тех-

нічного розвитку, Державного бюджету України, Програми діяльності Уряду тощо [4, с. 34–35]. Згідно зі ст. 116 Конституції України забезпечення внутрішньої і зовнішньої політики, а також розробка і здійснення загальнодержавних програм економічного і науково-технічного розвитку, забезпечення проведення економічної політики покладено на Кабінет Міністрів України.

У повній відповідності до конституційно-правового статусу Кабінету Міністрів України як вищого органу в системі органів виконавчої влади, згідно зі ст. 113 Основного Закону, саме на Уряд України покладено основні функції здійснення впливу на економічні відносини. Зміст ст. 116 чинної Конституції України, попри критичне відношення до його повноти, ефективності та рівня законодавчої техніки, дозволяє виділити такі блоки повноважень, що свідчать про юридично забезпечені можливості прямого впливу Уряду на зміст та спрямування процесів у національній економіці: забезпечення економічної самостійності України; забезпечення проведення кола самостійних напрямів економічної політики; розроблення та здійснення загальнодержавних програм економічного та науково-технічного розвитку; управління об'єктами державної власності. Відповідно до ст. 117 Основного Закону, цей перелік може бути доповнено нормотворчим повноваженням Уряду України видавати постанови та розпорядження, які є обов'язковими до виконання [4, с. 36–37]. Водночас відповідні функції щодо законодавчого забезпечення економічної політики держави покладено на Верховну Раду України. Із прийняттям Господарського кодексу України (далі — ГК України) господарсько-правовий механізм формування та реалізації економічної політики держави набув подальшого розвитку, зокрема у гл. 2 цього Кодексу, у якій сформульовані форми реалізації державної економічної політики та основні її напрями. Щодо промислової політики держави у законодавстві України склалася не зовсім зрозуміла ситуація, адже серед напрямів економічної політики, передбачених ст. 109 ГК України, саме промислова політика окремо не передбачена. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» зазначену категорію також залишив без уваги. Хоча, зазначимо, що окремі напрями промислової політики держави, інвестиційної та інноваційної політики, у тому числі енергетичної політики, що є ядром промислової політики, в аспекті їх господарсько-правового забезпечення предметно розглядалися в господарсько-правовій науці. Однак прийняття відповідних програм є не єдиною правовою формою об'єктивації й функціонування такої політики. Важливим напрямом реалізації державної політики, у тому числі через програми розвитку, є визначення напрямів законотворчої діяльності, через які справляється прямий вплив на правове поле та правовий режим функціонування економіки. Прикладами такої категорії «інструментальних» законів, на думку Д. В. Задихайла, є низка законів про

державну підтримку господарської діяльності в окремих галузях економіки або на окремих видах виробництвах [5]. У цьому сенсі необхідно ставити питання про створення відповідного нормативно-правового забезпечення діяльності з формування та реалізації промислової політики держави. Будь-які зміни моделі функціонування промисловості, що має надзвичайну важливість для функціонування національної економіки як такої, вимагають попередньої ґрунтовної роботи з вивчення та прогнозування усіх можливих наслідків такої трансформації, обов'язкового закріплення її в державних програмах розвитку промисловості та узгодження цих програм з окремими напрямками промислової політики держави, інфраструктури тощо. В цьому контексті необхідно підкреслити, що власне трансформаційні завдання, запровадження універсальних інститутів ринкової економіки як такої, а саме, приватної власності, економічної конкуренції, вільного ціноутворення, ринку капіталів, свободи підприємництва, свободи створення господарських організацій та свободи зовнішньоекономічної діяльності тощо, здійснені формально і часто-густо спотворено. В той же час створення стабільної диверсифікованої за розподілом капіталу та високотехнологічних видів виробництв з потужними секторами і великого бізнесу і дрібного підприємництва, а також і з потужним державним сектором, який може і повинен бути ефективним в окремих сегментах економіки, відверто не планувалось як завдання на вищому рівні політичного керівництва [4, с. 37]. У контексті цього Д. Д. Задихайло до економічних функцій держави в їх, так би мовити, предметному форматі відносить: нормативно-правове забезпечення функціонування ринкової економіки, економічних відносин як таких, через закріплення у законодавстві основних її інститутів; активна підтримка державою умов існування ринкових економічних відносин, включаючи забезпечення добросовісної конкуренції, рівності суб'єктів господарювання тощо; прямий вплив держави через механізм державного регулювання на активізацію позитивних процесів в економіці, у тому числі через стимулювання економічного зростання та важливих структурних змін; компенсація державою так званих «неспроможностей ринку», включаючи створення об'єктів інфраструктури, підтримання нерентабельних, але соціально важливих видів виробництв тощо; збереження та розвиток державного сектору економіки, існування якого є важливим фактором забезпечення життєдіяльності суспільства, зокрема в умовах мобілізаційного періоду, введення надзвичайного та воєнного стану; здійснення державного впливу для забезпечення інноваційного характеру економічного розвитку країни; забезпечення української економіки як такої та національного товаровиробника найбільш вигідними та перспективними умовами інтеграції у світову господарську систему; забезпечення національного та державного економічного суверенітету, економічної безпеки, а також соціальної спрямованості економіки [4, с. 44–45].

Отже, під механізмом реалізації промислової політики держави слід розуміти сукупність засобів та методів впливу на функціонування та розвиток економічної політики з метою досягнення цілей відповідної промислової політики. Основними складовими відповідного механізму є законодавчо-правовий, організаційний, економічний, соціальний та інші елементи, які взаємодіють між собою з метою досягнення цілей економічної політики в промисловості. Тому вважаємо за необхідне детальніше розглянути основні характеристики базових елементів механізму реалізації економічної політики в промисловості та їх взаємозв'язок. Центральним моментом в аналізі промислової політики є наявність проблеми для аналізу, тобто якоїсь ситуації, що потребує втручання з боку тих чи інших органів влади. Взагалі окремим питанням є те, чи повинна влада брати на себе ту чи іншу проблему, чи вона може бути вирішена без державного втручання. На етапі формулювання цілей слід виходити із цінностей, які декларуються в суспільстві (інколи як цінності виступають стратегічні пріоритети промислової політики), під кутом зору саме цінностей здійснюється її аналіз. Виходячи із цілей розробляються альтернативні шляхи досягнення цілей, які включають сукупність конкретних завдань і заходів — конкретних кроків, які треба здійснити для вирішення проблеми. Необхідно визначити інструменти (знаряддя) політики — специфічні засоби, за допомогою яких політика як реакція на проблему впроваджується в життя. Як інструмент можуть використовуватись інструменти податкової, бюджетної, монетарної, конкурентної політики [6, с. 375].

Формування та втілення державної політики відбувається через прийняття управлінських рішень. Останнє є технологічною компонентою політичної влади, що пов'язана з управлінням суспільними процесами. У сучасній політичній науці цей аспект державного управління розглядається в безпосередньому взаємозв'язку з інтересами та діяльністю численних суб'єктів суспільно-політичного та соціально-економічного життя [7]. Не випадково, відповідно до ст. 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» можна відокремити такі Стратегічні пріоритетні напрями на 2011–2021 рр.: 1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; 2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; 4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; 5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; 6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охоро-

ни навколишнього природного середовища; 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки. Згідно з ч. 2 ст. 2 цього Закону пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями. Стратегічні пріоритетні напрями затверджуються Верховною Радою України на період до 10 років, а середньострокові пріоритетні напрями визначаються на період до 5 років і спрямовані на виконання стратегічних пріоритетних напрямів. Середньострокові пріоритетні напрями загальнодержавного і галузевого рівнів реалізуються шляхом формування та виконання державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проєктів.

У свою чергу, відповідно до ст. 3 Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки на період до 2020 року визначено: 1) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави; 2) інформаційні та комунікаційні технології; 3) енергетика та енергоефективність; 4) раціональне природокористування; 5) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; 6) нові речовини і матеріали.

Однак необхідність реалізації завдань економічної політики у сфері промисловості обумовлює необхідність застосування такого інструменту господарсько-правового регулювання, як організаційний, тобто створення системи інституалізації. Органи організаційно-господарського забезпечення, реалізуючи свої функціональні повноваження, у свою чергу, здійснюють суб'єктивний вплив на об'єкти господарсько-правового регулювання.

Водночас, очевидно, стверджує Д. В. Задихайло, що будь-якій активній діяльності держави з метою здійснення керуючого впливу на зміст, характер та інтенсивність реалізації суспільних відносин має передувати окрема підготовча фаза діяльності державного апарату, що зазвичай підлягає у: вивченні стану та динаміки розвитку названих суспільних відносин; здійсненні їх політико-правової оцінки; прогнозування напрямів та параметрів наслідків процесу їх розвитку; створення віртуальної оптимізованої моделі такого розвитку, що оцінюється як політично прийнятна; з'ясування ресурсних та інструментальних можливостей держави щодо ефективного впливу на об'єкт управління; формалізація доктринальних положень політики у документах, що мають юридичну силу і можуть виконувати функцію алгоритму діяльності органів держави та посадових осіб, спрямованого на досягнення визначених суспільних ефектів; контроль за реалізацією сформованої політики держави в процесі функціонування механізмів державного управління з можливою

поточною модифікацією складових державної політики, що застосовується. В той же час чинне законодавство щодо діяльності держави, як уявляється, охоплює не весь цикл «технології» державної управлінської діяльності, а фактично акцентовано саме на реалізаційному аспекті політики держави, що виявляє себе в процесі владної функціональної діяльності державного апарату, практичного використання його повноважень та засобів впливу на суспільні відносини. Мовою господарського права це означає фазу практичної реалізації організаційно-господарських повноважень відповідними владними суб'єктами щодо господарської діяльності [2, с. 44–45].

Однак, звертає увагу В. М. Пашков, справжньою проблемою сьогодення є те, що навіть необхідні нормативно-правові акти не спрацьовують. Це пов'язано із відсутністю механізмів їх реалізації або кризовим станом, у якому перебуває наша держава. Юридичні норми не здатні упорядкувати суспільні відносини, розв'язати велику кількість колізій у законодавстві й тому іноді нормативно-правові акти існують незалежно від практичного життя. Непродумані програми, які залишаються лише на папері, породжують недовіру до владних структур та до законодавчих актів, що ними приймаються [8]. Розроблення економічної політики — це ухвалення державних рішень, пов'язаних із законодавчим процесом і оперативним управлінням з боку органів виконавчої влади. Розроблення економічної політики держави полягає в її науковому обґрунтуванні, врахуванні необхідності забезпечення соціально-економічної стабільності та розвитку країни. Це передбачає наукове визначення цілей, завдань і пріоритетів, які відбивають потреби та інтереси суспільства, вибір механізмів та інструментів її практичної реалізації. Труднощі розроблення економічної політики обумовлюють необхідність дотримання певних вимог, яким мають задовольняти цей процес і зміст самої політики.

Так, публічні документи, які розкривають зміст політики (програми, плани), не можуть мати суто формального ідеологічного значення. Це мають бути реальні дієві політичні документи, що свідчать про розуміння політиками своєї відповідальності за наслідки рішень, які вони ухвалюють. Зміна змісту економічної політики ґрунтується на змінах законодавчих і нормативних актів та документів. Розроблення економічної політики невіддільно від інтересів суспільства й окремих його членів [1].

Отже, промислова галузева політика держави у тій чи іншій сфері виробництва відображується і закріплюється у державній програмі розвитку галузі, яка у свою чергу реалізується шляхом застосування господарсько-правових засобів регулювання з метою досягнення економічних і соціальних цілей цієї політики. Цілями застосування господарсько-правових засобів впливу на економічні відносини слід визнати фактичну врегульованість суспільних від-

носин, адекватну встановленому режиму правового регулювання. Але за своїми змістовними ознаками мета такого регулювання визначається досягненням певних якісних і кількісних економічних показників, які демонструють різні галузі виробництва.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, слід зазначити, що проблема сутності реалізації промислової політики держави пов'язана з проблемою неспроможності ринку і необхідністю державного втручання в економічні процеси. Проведений аналіз підкреслює значущість вибору такої моделі промислової політики, яка б була адекватною наявному рівню соціально-економічного розвитку країни. В основі такої політики має бути наукове визначення змісту стратегічних напрямів (пріоритетів) розвитку національної економіки, методів і засобів реалізації розроблених державою цілей та завдань. Механізм промислової політики держави при цьому має відповідати потребам реалізації суспільних інтересів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лагутін В. Д. Економічна політика держави: сутність, етапи, механізми [Електронний ресурс] / В. Д. Лагутін. – Режим доступу: http://ief.org.ua/Arjiv_ET/Lagutin406.pdf.
2. Галузева економічна політика держави: проблема правового забезпечення : колективна монографія / за заг. наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – 520 с.
3. Задихайло Д. В. Державне регулювання ринкових відносин як актуальна юридична проблема / Д. В. Задихайло // Укр. комерц. право. – 2005. – № 6. – С. 18–29.
4. Задихайло Д. Д. Кабінет Міністрів України як суб'єкт економічної системи: конституційно-правові засади : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / Задихайло Дмитро Дмитрович. – Харків, 2013. – 225 с.
5. Задихайло Д. В. Стратегія держави в системі законодавчого регулювання економічних відносин / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. – 2006. – № 1(44). – С. 129–138.
6. Економічний розвиток і державна політика : навч. посіб. / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін. ; за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 480 с.
7. Манжола П. Г. Форми участі громадськості у діяльності органів влади та прийнятті політичних рішень / П. Г. Манжола // Стратегічні пріоритети : зб. наук. пр. – К. : Вид-во НІСД, 2007. – Вип. 4 (5). – С. 13–18.
8. Пашков В. М. Інституціональний механізм господарсько-правового забезпечення регулюючого впливу держави на здійснення діяльності у галузі охорони здоров'я / В. М. Пашков // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 5 (137). – С. 50–53.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2014.

Е. В. ЧЕРЕПОВСКИЙ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

Рассматриваются вопросы относительно необходимости осуществления организационно-хозяйственных полномочий их правовой природы. Исследуется хозяйственная компетенция субъектов организационно-хозяйственных полномочий.

Ключевые слова: организационно-хозяйственная деятельность, субъекты организационно-хозяйственной деятельности, хозяйственная компетенция, правовая природа организационно-хозяйственной деятельности.

YE. V. CHEREPOVSKYI

Postgraduate student of Department of Economic Law, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROVISION
OF REALIZATION OF A STATE INDUSTRIAL POLICY**

Problem setting. An economic policy consists of actions and measures on regulation of the economy, which are carried out by a government. Since a state possesses an economic power, it provides an economic policy.

The state economic policy realized due to implementation of certain relatively stable complexes of measures of privately legislative and publicly legislative regulation executed by a state.

According to this, there is the problem of organizational and economic provision of the state industrial policy on the whole.

Recent research and publication analysis. The problem of execution of organizational and economic powers, managerial competences of entities of organizational and economic powers on exercise of a certain activity are considerably considered in works of scientists of all branches of law. Among them are O. M. Vinnyk, O. P. Vikhrova, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutova, V. P. Pashkova, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna etc. Notwithstanding, the majority of the mentioned scientists did not research activities of the entities of organizational and economic powers on the state industrial policy.

Paper objective. The objective of the article is to determine an order of realization of tasks of the state economic policy by the entities of organizational and economic powers.

Paper main body. Necessity of realization of the tasks of the economic policy in the industry stipulates a need to use such instrument of economic and legal regulation as an organizational one. In other words, there is a need to create the system of institutionalization. Executing their functional powers, the authorities of organizational and economic provision make subjective influence on objects of economic and legal regulation.

The state industrial policy in one or another sector of production is presented and confirmed in a state program of a sector development, which is realized due to implementation of economic and legal measures of regulation aimed at achievement of economic and social goals of this policy. Factual controllability of social relationships, which is adequate to an established regime of legal regulation, should be recognized as goals of implementation of economic and legal measures of an influence on economic relationships. However, according to features of its content, the goal of such regulation is to achieve certain qualitative and quantitative economic indices demonstrating different sectors of production.

Conclusions of the research. Consequently, there is a need to notice that the problem of a sense of realization of the state industrial policy is related to the problem of inability of the market and the necessity of state interference in economic processes. The performed analysis underlines significance of the choice of such model of the industrial policy being adequate to an existing level of social and economic development of a country. The basis of such policy should include scientific determination of the content of strategic directions (priorities) of development of a national economy, the methods and the measures of realization of goals and tasks developed by a state. The mechanism of the state industrial policy should be in response to demands of realization of social interests.

The main annotation to the article

Abstract. The problem of exercising of the organizational and economic powers according to their legal nature is researched. The economic competence of certain entities of the organizational and economic powers is examined.

Key words: organizational and economic activity, entities of an organizational and economic activity, economic competency, legal nature of an organizational and economic activity.

В. С. ШТЕФАН

специалист отдела научных исследований Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков



МЕСТО И РОЛЬ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ И МЕГАПОЛИСОВ В СИСТЕМЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА ГОСУДАРСТВА

В статье исследуются научные взгляды относительно проблемы развития городских агломераций с точки зрения административно-территориального устройства. Осуществлена попытка внести некоторые предложения по совершенствованию законодательства, созданию эффективных рекомендаций и механизмов обеспечения реформирования территориального устройства Украины.

Ключевые слова: город, городские агломерации, мегаполис, система территориального устройства, административно-территориальные единицы.

Постановка проблемы. Исследование проблемы развития городских агломераций и мегаполисов происходит преимущественно в экономической, географической, градостроительной, социально-экономической, политической сферах. К существующему административно-территориальному устройству Украины термины «мегаполис» и «агломерация», в отличие от термина «город», не имеют прямого отношения, однако город является центром агломерации и мегаполиса. В связи с этим в настоящее время вопросы исследования феномена городских агломераций с точки зрения территориального устройства, а также реформирования системы органов публичной власти в городских агломерациях и городах-мегаполисах становятся весьма актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования городских агломераций в современной науке рассматриваются по-разному. Вопросами исследования различных аспектов функционирования

агломераций занимают как российские (А. Г. Махрова, В. Ф. Лапо, В. В. Иванова, А. А. Угрюмова), так и украинские ученые (И. Л. Парасюк, С. И. Ищук и др.). Однако данные исследователи не рассматривали указанную проблему в контексте административно-территориального устройства. Отдельные аспекты реализации принципов местного самоуправления в городах-мегаполисах исследовали: В. Б. Аверьянов, В. Н. Бабаев, Д. Базив, Л. А. Быченко, В. М. Кампо и др.

Целью статьи является исследование правового статуса крупных городов, мегаполисов, городских агломераций, их места в системе территориального устройства страны, организации местного самоуправления в данных условиях.

Изложение основного материала. Усовершенствование административно-территориального устройства и системы территориальной организации власти является одной из основных задач развития современного государства. На данный момент большая часть населения страны (в частности в Украине) проживает именно в городах, а численность городского населения составляет около 70% [1]. В территориальном устройстве любого государства важную роль играют крупные города, города-миллионеры. В начале XX в. таких городов было всего 10 во всем мире (Лондон, Нью-Йорк, Париж и др.). Стремительный темп урбанизации, который произошел в середине XX в., за счет промышленного развития городов значительно изменил данную ситуацию.

Именно эта эпоха способствовала увеличению количества крупных городов (численность населения которых превышает 1 млн чел.), каких в настоящее время в мире насчитывается около полумиллиона, например, только в России таких городов — 15 [2], а в Украине — 3 [1].

Под влиянием научно-технической революции, процессов урбанизации города становятся все более сложными системами, значение и роль которых в развитии социально-экономических и культурных отношений, равно как и в совершенствовании всеобщего образа жизни, формировании личности, постоянно возрастает [3].

Индустриальная эпоха характеризуется ускорением научно-технического прогресса и интенсивными демографическими процессами, что привело к быстрому росту городов и усилению их значения для общества и страны. Фактически появился новый феномен, присущий индустриальной цивилизации, который принято называть городской агломерацией или мегаполисом [4].

Современный период увеличения крупных городов, образования вокруг них ряда меньших по размеру населенных пунктов, их экономическое развитие и географическое расширение за существующие собственные пределы, делает вопрос рассмотрения этих территорий как городских агломераций крайне необходимым.

Примером крупнейших в мире городских агломераций являются Токайдо в Японии (55 млн чел.), Босваш в США (20 млн чел), а вот английский мегаполис включает в себя не менее двух десятков крупных агломераций Лондона, Бирмингема, Манчестера и Ливерпуля с общим населением 30–35 млн человек.

Для Украины терминология «городская агломерация» и «мегаполис» — явление достаточно новое, требующее более глубокого исследования, а особенно с точки зрения административно-территориального устройства. Энциклопедическая литература трактует термин «агломерация» (от лат. *Agglomerare* — присоединять, накапливать) как компактное расположение, группировку поселений, объединенных не только в территориальном смысле, но и обладающих развитыми производственными, культурными, рекреационными связями. Данное понятие относится преимущественным образом к поселениям городского типа (городская агломерация) [5].

Стоит согласиться с мнением украинского ученого В. М. Бабаева, который под понятием «городская агломерация» подразумевает компактное скопление населенных пунктов, в основе которого лежит определенный город, объединенных в единое целое интенсивными хозяйственными, трудовыми, культурно-бытовыми и рекреационными связями [6].

В своем исследовании Л. А. Быченко приводит признаки агломерации как территориального образования с такими свойствами: агломерация возникает на базе крупного города и создает значительную зону урбанизации, поглощая смежные населенные пункты; отличается высокой степенью территориальной концентрации различных производств, прежде всего промышленности, научных и учебных заведений, а также высокой плотностью населения; оказывает решающее преобразующее воздействие на окружающую среду, изменяя экономическую структуру территории и социальные аспекты жизни населения; наличие постоянных пригородных электропоездов, автобусов [7, с. 3].

Российский ученый В. Турченко определяет термин «мегаполис» как компактную форму городского расселения, основанную на территориальной, производственной, трудовой, социально-экономической, культурно-бытовой, рекреационной интеграции главного города (население которого обычно больше миллиона) с прилегающими городами и поселками (но иногда образуются и на базе городов с численностью жителей менее чем 500 тыс.) [8, с. 100].

Справочная литература понятие «мегаполис» определяет как самую крупную форму городского расселения, образующуюся в результате интеграции главного города с окружающими его поселениями, агломерациями [9, с. 13].

Украинский ученый И. Л. Парасюк предлагает в своем диссертационном исследовании 36 критериев для сравнения понятий «город», «мегаполис», «агломерация» и «субрегион», сгруппированные по следующим признакам:

1) географические; 2) административно-правовые; 3) демографические; 4) конституционные и организационно-правовые; 5) экономические и экономико-правовые; 6) статистические; 7) земельно-правовые и градостроительные; 8) инфраструктурные; 9) экологические; 10) эвристические [10]. Анализ данных признаков позволяет сделать вывод, что мегаполис и агломерация это все-таки не тождественные термины.

В Центральной и Восточной Европе нет мегаполисов, близких по размерам к Токайдо или Боствашу. Процесс формирования мегаполисов здесь находится на начальной стадии, хотя городов или агломераций, которые по формальным признакам (население более 1 млн человек) можно квалифицировать как мегаполисы, довольно много. Тенденции урбанизации и формирования полос расселения вдоль главных транспортных магистралей, образования мощных промышленных зон за формальными границами населенных пунктов, концентрация финансовых институтов и динамичное развитие бизнес-инфраструктуры — это факторы создания мегаполисов. Также следует принимать во внимание тот факт, что каждый мегаполис находится в пределах агломерации, но не каждая агломерация является мегаполисом [11].

Итак, если мегаполис — это очень крупный город, с миллионным населением и развитой инфраструктурой, то агломерация представляет собой совокупность нескольких, а может быть и многих городов (как крупных, так и не очень), сельских населенных пунктов. Однако, по существу, такие столицы государств, как Париж, Токио, Каир и др. крупные города являются агломерациями и мегаполисами одновременно. Агломерационный статус этих территориальных образований необходимо учитывать при разработке законов «Об административно-территориальном устройстве», «О городских агломерациях» и т. д. В отличие от украинского законодательства данная терминология активно используется как нормы конституционного права в других странах (Канада, США, Франция и т. д.).

Вопрос принадлежности городов и сел к определенной агломерации зависит от связанности их жителей с главным городом или несколькими поселениями агломерации. Свобода выбора места работы в пределах агломерации, развитое и доступное транспортное сообщение (электропоезда, метро, автобусы, паромы), достаточно развитая сеть автодорог определяют свободу для жителей агломерации жить и работать в одном географическом и экономическом организме [11, с. 8].

Безусловно, в городских агломерациях и мегаполисах значительно усложняется процесс организации власти на местах, разграничение компетенций между органами государственной власти и органами местного самоуправления, формирования бюджета, решение вопросов жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения и т. п.

К. Линч, рассматривая обратную связь жителей со средой их жизнедеятельности, делает вывод, что «будущее ставит задачи по формированию ясного и убедительного образа целой агломерации. Если удастся этого достичь, опыт, накопленный в восприятии традиционного города, будет вознесен на уровень, соизмеримый с функциональной единицей, присущей нашему времени» [12].

На данном этапе крупнейшие города и их агломерации по сложности управления занимают второе место после государства, хотя многие эксперты в этой области считают современные города-системы более сложными социальными системами, чем государства. С учетом этого, зарубежный опыт организации системы местного самоуправления в городских агломерациях вполне уместен для Украины и не только.

Действительно, на протяжении последних лет ведущие европейские страны оценили особую роль городов-мегаполисов в процессе построения современного государства, т. к. именно крупные города отображают общие структурные изменения в экономической сфере страны, формирования социальных потребностей общества, задают темпы и направления по укреплению всей производственно-территориальной базы. Однако, как показывает современная практика, самые большие города мира и их агломерации и на данный момент остаются неуправляемыми со стороны органов местного самоуправления [13].

Нужно признать, что именно население является основным показателем, который отражает значение города в государстве. За ним закрепляется достаточно устойчивое сочетание правовых и политических характеристик, административного значения, градостроительных параметров, индекса социального развития и др. Мировой опыт свидетельствует о возможности и необходимости принятия законодательных актов, которые учитывали бы, прежде всего, показатели численности населения города. Так, во Франции приняты особые законы относительно городов-миллионеров (Париж, Марсель, Лион) [14, с. 101].

Городами с особым статусом являются, например, крупнейшие города Франции — Париж, Марсель, Лион, где существуют два уровня местного самоуправления: уровень коммуны и уровень городского района (или группы районов). Возглавляет каждый из уровней собственный мэр и собственный совет. При этом существует двойной контроль со стороны городского мэра и представителя государства — префекта. Такая дуальная структура власти в крупных городах создана с целью приближения административной власти к жителям коммуны [15, с. 74, 75].

Особое место в Российской Федерации занимает Московская агломерация, которая на сегодняшний момент может называться мегаполисом. Здесь

сосредоточены нити политического и экономического управления страной. Более миллиона жителей Подмосковья ежедневно ездят на работу в Москву, а наиболее богатые люди предпочитают постоянно жить рядом с природой в Подмосковье, хотя свои офисы и капиталы располагают и регистрируют в столице. Потому однозначно определить какие именно города и поселки следует включать в московскую агломерацию, а какие нет, очень сложно.

Административно-территориальное устройство и региональное построение власти во всем мире имеет множество примеров существования городов со специальным статусом (Вашингтон, Москва, Лондон, Санкт-Петербург), однако оно присуще странам с федеративным устройством и касаются, как правило, городов, которые выполняют столичные функции [16].

В научной литературе существуют взгляды многих ученых по формированию в Украине таких городских агломераций, как Киевской, Одесской, Харьковской и Севастопольской. В Украине на данном этапе территориального преобразования важное место занимает формирование Киевской столичной агломерации. Увеличение в условиях столичной агломерации количества субъектов — предприятий, организаций, которые специализируются на предоставлении социальных услуг населению, активизация их деятельности приведут к кардинальным изменениям во взглядах на муниципальные органы как на производителя местных благ и услуг. Их задание как «локального ядра сообщества» в первую очередь должны быть направлены на «изучение важнейших нужд населения, установление приоритетов, определение стандартов услуг, которые должны предоставляться, поиск оптимальных путей обеспечения данных стандартов» [17, р. 442].

К категории городов со специальным статусом можно отнести и закрытые административно-территориальные образования в России, а также города, на территории которых расположены вооруженные формирования отечественных и иностранных государств (в Германии, Японии). В национальных законодательствах относительно организации власти в таких городах наблюдается усиленное влияние государства и контроль с его стороны, различные системы взаимоотношений органов власти с расположенными военными формированиями, а также принятие участия военных в решении местных проблем и др. [18, с. 51].

Наряду с высоким уровнем урбанизации наблюдается и совершенно иная (противоположная) ситуация, когда крупный город-миллионер перестает быть таковым. По данным Государственного комитета статистики Украины [1] население города Днепропетровск уменьшилось до 999 577 человек. В связи с чем, справедливо будет отметить, что поддержка таким городам-великанам со стороны государства крайне необходима, ведь они являются центром обеспечения жизнедеятельности жителей всех прилегающих территорий.

Исходя из этого, необходимо подчеркнуть, что в условиях формирования городской агломерации, отношения между городом и государством необходимо строить по принципу субсидиарности. Стоит согласиться с мнением О. М. Егорова, что данный принцип предоставляет возможность найти такой баланс между уровнем жизни граждан и экономическим развитием, который не уничтожит стимулирование и заинтересованность, поскольку учитывает состояние дел в каждой территориальной громаде и возможности каждой из них. Субсидиарность в данном случае рассматривается как поощрение (мотивация) деятельности, а не как конкуренция за деньги государственного бюджета [19, с. 10].

Действительно, в таких городах на законодательном уровне необходимо предусмотреть различные системы взаимоотношений органов власти с органами местного самоуправления, внедрение новых форм государственного устройства, усиление влияния государства и контроля с его стороны.

Выводы. Подводя итоги, следует отметить, что на данный момент статус городских агломераций и мегаполисов в большинстве постсоветских стран де-юре не определен. Стремительный темп административно-территориальных реорганизаций опережает развитие современного местного самоуправления. Крупные города находятся в процессе постоянного развития, что постепенно становится залогом сбалансированного развития целого государства. Следовательно, чтобы в полной мере соответствовать реалиям времени, необходимо в кратчайшие сроки решить вопросы законодательного закрепления (нормирования) понятия «городская агломерация», «мегаполис», их правового статуса, разработать ряд нормативно-правовых актов. Данные законодательные изменения закрепили бы специальный статус таких агломераций и мегаполисов, подчеркивая их огромное значение для развития государства, а также способствовали бы внедрению современных форм территориальной организации управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Демографічний щорічник. «Населення України». – К. : Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Росстат. Федеральная служба Государственной статистики. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2013 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/bul_dr/mun_obr2013.rar.
3. Янкова З. А. Проблемы большого города (опыт социологического исследования) / З. А. Янкова, И. Ю. Родзинская. – М. : Наука, 1982. – С. 5.
4. Кашина М. А. Районный уровень исполнительной власти в Петербурге: экспресс-диагностика методом структуризации проблем / М. А. Кашина // Северо-Западная академия государственной службы. – СПб. : Изд-во «Образование-Культура», 2000. – С. 47–61.

5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
6. Бабаєв В. М. Ефективність системи місцевого самоврядування великого міста / В. М. Бабаєв // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2003. – № 2. – С. 3–9.
7. Биченко Л. А. Актуальні питання розвитку міських агломерацій / Л. А. Биченко // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Магістр. – № 2. – С. 1–11.
8. Турченко В. Н. Мегаполисы как центры межэтнических противоречий. – Казначеевские чтения № 3, 2009. Декларация прав культуры Д. С. Лихачева и проблемы современного мегаполиса / В. Н. Турченко : сб. докладов уч. междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. акад. В. П. Казначеева. – Новосибирск : ЗСО МСА, 2009. – 232 с.
9. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006.
10. Парасюк І. Л. Стратегічне планування розвитку субрегіональних структур на основі мобілізації конкурентних переваг регіону (на прикладі Одеського субрегіону) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. Л. Парасюк ; Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, 2011. – 18 с.
11. Говард О. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів / О. Говард. – Київ, 2012. – 183 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://Aus. Org. Ua/Sites/All/Sites/Default/Files/Files/Subregional_Structures_Development_2012.Pdf.
12. Линч К. Образ города / К. Линч ; пер. с англ. В. Л. Глазычева ; сост. А. В. Иконников ; под ред. А. В. Иконникова. – М. : Стройиздат, 1982. – 328 с.
13. Махиня Р. Шляхи та механізми забезпечення публічності діяльності органів державної влади в містах-мегаполісах / Р. Махиня : зб. наук. пр. / Нац. акад. держ. управління при Президентові України. – 2010. – Вип. № 2. – С. 186.
14. Шкабаро В. М. Критерії класифікації міст / В. М. Шкабаро // Бюл. М-ва юстиції України. – № 4–5. – 2010. – С. 100–109.
15. Ткачук А. Міське самоврядування: світовий та український досвід / А. Ткачук, Р. Агранофф, Т. Браун. – К. : Заповіт, 1997. – 187 с.
16. Базів Д. Шляхи оптимізації системи виконавчої влади та місцевого самоврядування в місті Севастополь / Д. Базів // Вісн. Нац. акад. держ. управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 165–172.
17. Wilson D. Structural “Solutions” for Local Government: An Exercise in Chasing Shadows? / D. Wilson // Parliamentary Affairs. L. – Vol. 49. – № 3. – 560 p.
18. Камінська Н. В. Правовий статус міста: національний і міжнародно-правовий аспекти / Н. В. Камінська // Проблеми законності. – 2010. – № 110. – С. 46–56.
19. Єгоров О. М. Ефективне управління містом в умовах соціально орієнтованих ринкових реформ : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. / О. М. Єгоров. – Донецьк, 2001. – 14 с.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2014.

В. С. ШТЕФАН

спеціаліст відділу наукових досліджень Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків

МІСЦЕ І РОЛЬ МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ І МЕГАПОЛІСІВ В СИСТЕМІ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ ДЕРЖАВИ

У статті досліджуються наукові погляди щодо проблеми розвитку міських агломерацій з точки зору адміністративно-територіального устрою. Здійснена спроба внести деякі пропозиції щодо вдосконалення законодавства, створення ефективних рекомендацій та механізмів забезпечення реформування територіального устрою України.

Ключові слова: місто, міські агломерації, мегаполіс, система територіального устрою, адміністративно-територіальні одиниці.

V. S. SHTEFAN

specialist research department, National Law University named after Yaroslav, Kharkiv

PLACE AND ROLE URBAN AGGLOMERATIONS AND METROPOLIS IN THE SYSTEM OF THE TERRITORIAL STRUCTURE OF STATE

Problem setting. Research of the problem of the development of urban agglomerations and metropolis from the point of territorial structure is very vital. To the existing administrative-territorial structure of Ukraine the term “metropolis” and “agglomerations” in comparison to the term “city” has no direct relation, though, city is a center of agglomeration and metropolis. According to this, research of the legal status of cities, metropolis of urban agglomerations, their places in the system of territorial structure of the state, organization of local law-enforcement bodies in modern conditions is the aim of this article.

Recent research and publication analysis. Such rassian scientists as: Mahrova A. G., Lapo V. F., Ivanova V. V., Ugrumova A. A. and such ukraine as: Parasjuk I. L., Ischuk S. I. and others researched the questions of different aspects of functioning of agglomerations. Though, those researches do not consider the mentioned problem in the context of administrative-territorial structure. Separate aspects of realization of principles of local self-government in metropolises were researched by: Averjanov V. B., Babaev V. N., Baziv D., Buchenko L. A., Kampo V. M., and others.

Paper objective. For Ukraine terms “urban agglomeration” and “metropolis” is quite new and demand deep research, especially, from the point of administrative-territorial structure. Undoubtedly, in urban agglomerations and metropolises the process of organization of local governments, distribution of authorities between bodies of state governments

and bodies of local –governments, formation of budget, decisions of questions of living and communal services, health is considerably complicated.

Big cities and their agglomerations according to the complication of their administration take the second place after the state, though a lot of experts in this sphere consider modern city-system more complicated social system than states. According to this, it is necessary to underline, that in the conditions of formation of urban agglomerations, the relationships between city and states should be build according to the principle of subsidiary. The formation of Kiev capital agglomerations takes an important place in Ukraine.

Conclusions of the research. Summarizing it is necessary to point out that at this moment the status of urban agglomerations and metropolises in most post-soviet countries de-jure is not defined. So, to correspond fully the time reality it is necessary in short terms to decide the question of legal norms, legal status and develop the range of normative legal documents of the notion “urban agglomeration”, “metropolis”.

The main annotation to the article

This article researching the scientific views as to the problem of development urban agglomerations in terms of the administrative-territorial system. The attempt to make some suggestions of improvement of legislature, creation of effective recommendations and mechanism of reformation of the territorial structure of Ukraine.

Key words: city, urban agglomerations, metropolis, territorial structure, administrative-territorial unit.

НАУКОВІ ВИДАННЯ

ЮРИДИЧНА ФІРМА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УПРАВЛІННЯ: ЮРИДИЧНА ФІРМА:

ПОШУК МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ :

науково-практичне видання / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха,

О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.

Науково-практичне видання підготовлене на актуальну тему, пов'язану з обґрунтуванням теоретичних та практичних аспектів менеджменту сучасної юридичної фірми. Дослідження такого роду у вітчизняній науковій літературі до цього часу не публікувалися.

Видання включає дев'ять розділів, у яких опрацьовано такі питання:

1) загальна концепція менеджменту та можливості її використання в практичній діяльності юридичної фірми (розділ 1). Автори охарактеризували сутність менеджменту як професійної діяльності, еволюцію науки менеджменту, сучасні методологічні підходи до організації управлінської діяльності, а також можливості застосування концепції менеджменту в практиці приватних юридичних фірм;

2) юридична фірма як організація та об'єкт управління (розділи 2–4). Аргументи авторського колективу щодо юридичної фірми як підприємницької інтелектуальної організації підсилюються дослідженням середовища юридичної фірми, її життєвого циклу, культури та соціальної відповідальності. Позитивним моментом роботи є виявлення особливостей інформації, з якою працюють юридичні фірми, та прийняття управлінських рішень менеджерами юридичної фірми. Слід підтримати авторів і в спробі розкрити основні функції менеджменту в юридичній сфері, а саме: планування — стратегічне та бізнес-планування; делегування повноважень і відповідальності, формування управлінської структури юридичної фірми; мотивацію працівників та контроль у системі менеджменту юридичної фірми. Звернуто увагу на те, що в роботі окремо поставлено питання контролю якості юридичних послуг та дотримання вітчизняними юридичними фірмами міжнародних стандартів якості, що є вельми актуальним;

3) практична організація менеджменту юридичної фірми (розділи 5–9). Авторський колектив продемонстрував знання особливостей ринку юридичних послуг та головних складових маркетингу юридичних послуг, розкрив

специфіку формування попиту та пропозиції на юридичні послуги, а також фактори ціноутворення на ринку юридичних послуг (розділ 5). На увагу заслуговують дослідження кадрового менеджменту юридичної фірми: організація підбору та забезпечення необхідної кваліфікації працівників юридичної фірми, формування команд фахівців і управління мобільністю персоналу в юридичній фірмі (розділ 6). Для керівників юридичного бізнесу корисними будуть не тільки теоретичний матеріал, а й поради та рекомендації стосовно розподілу обов'язків щодо керівництва юридичною фірмою між партнерами та професійними менеджерами (розділ 7); формування системи управління знаннями та інтелектуальної безпеки юридичної фірми (розділ 8); управління організаційними змінами та розвитком юридичної фірми (розділ 9).

Значною перевагою видання є також те, що воно містить узагальнення управлінського досвіду багатьох вітчизняних юридичних фірм, статистичні та фактичні дані з розвитку юридичного бізнесу в Україні і в зарубіжних країнах. Науково-практичне видання призначено для викладачів, науковців, фахівців юридичних фірм, студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів, усіх, хто цікавиться сучасними управлінськими процесами в юридичній сфері.

***В. М. Соболєв**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

СИСТЕМНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЮРИДИЧНОЇ ФІРМИ: ЮРИДИЧНА ФІРМА: ПОШУК МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО

МЕНЕДЖМЕНТУ : науково-практичне видання /

Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. –

Х. : Право, 2014. – 204 с.

Науково-практичне видання з такою назвою науковій громадськості представив колектив авторів — викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Вітчизняна управлінська наука до цього часу не мала монографій з такої проблематики, а вивчення юридичного менеджменту в основному здійснювалося юристами-практиками.

Структура видання є логічною і дозволила обґрунтувати: по-перше, сутність сучасної концепції менеджменту та її використання в юридичній діяльності; по-друге, загальні засади менеджменту юридичної фірми; по-третє, основні напрями функціонального менеджменту — маркетинговий і кадровий менеджменти юридичної фірми, проблеми керівництва і лідерства в юридичному бізнесі, управління знаннями, організаційними змінами та розвитком юридичної фірми.

На особливу увагу заслуговують:

аналіз сучасних концепцій менеджменту та роль менеджменту у забезпеченні ефективності практичної юридичної діяльності (розділ 1);

дослідження юридичної фірми як підприємницької інтелектуальної організації — факторів її середовища, життєвого циклу, особливостей формування культури, соціальної відповідальності (розділ 2);

розгляд процесів інформаційного забезпечення діяльності юридичної фірми, її комунікацій та прийняття управлінських рішень менеджерами фірми (розділ 3);

характеристика основних функцій менеджменту: планування діяльності юридичної фірми, делегування повноважень і відповідальності в юридичній фірмі, особливостей організаційних форм та управлінської структури юридичної консалтингової фірми, мотивації працівників юридичної фірми, організації контролю і вимірювання результатів роботи персоналу (розділ 4);

висвітлення проблем розвитку ринку юридичних послуг та маркетингового менеджменту юридичної фірми (розділ 5);

аналіз напрямів кадрового менеджменту юридичної фірми, насамперед підбору кадрів та забезпечення необхідної кваліфікації працівників юридичної фірми, формування команд фахівців, управління мобільністю персоналу (розділ 6);

дослідження проблем керівництва та лідерства в юридичній фірмі, розподілу обов'язків щодо керівництва юридичною фірмою між партнерами та професійними менеджерами (розділ 7);

розробка системи управління знаннями юридичної фірми, забезпечення її інтелектуальної безпеки (розділ 8);

виявлення особливостей управління організаційними змінами та розвитком юридичної фірми (розділ 9).

Науково-практичне видання є системним дослідженням проблеми, важливої для розвитку юридичної діяльності в Україні, і може бути цікавим фахівцям юридичних фірм, викладачам, науковцям, студентам юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів.

***С. В. Тютюннікова**, доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

**ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ
«ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
“ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО”.
СЕРІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»**

Загальні правила подання статей

1. Мова статті — *українська, російська, англійська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

2. Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– **рукопис статті**, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– **електронний варіант статті** на магнітному носію (CD);

– **рецензію** доктора/кандидата наук за фахом видання;

– **витяг** із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– **розширена (до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою** в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17 жовтня 2012 р. № 1111 англійський варіант має включати всі обов’язкові структурні елементи фахової статті (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, формулювання мети статті, виклад основного матеріалу дослідження, висновки з даного дослідження) (*додаток 1*);

– **ліцензійна згода автора** (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на офіційному сайті університету (nauka.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru) (*додаток 2*);

– **фотографія автора** (співавторів) статті розміром 4×5,5 см із розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi.

3. Редколегія залишає за собою право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. У разі потреби може передавати рукопис статті на рецензування членами редколегії. Матеріали, подані з порушенням указаних вимог, не публікуються, авторам не повертаються. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Технічні вимоги

Текст статті має бути набраний у текстовому редакторі WORD (версія 1998–2003) for WINDOWS) шрифтом Times New Roman, кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см (для супровідних матеріалів).

Вимоги щодо оформлення статті:

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
- наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,0) — *відомості про автора (співавторів)* українською, російською й англійською мовами: прізвище, ім'я, по батькові (повністю), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади й установи, де працює чи навчається автор (співавтори), контактний телефон;
- нижче по центру наводиться *назва статті* українською, російською й англійською мовами;
- далі — *анотації* обсягом до 50 слів і *ключові слова* (5–7) українською, російською й англійською мовами (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,0);
- усі частини статті англійською мовою (відомості про автора (співавторів), назва, анотація, ключові слова) мають бути перекладені професійно.

Вимоги щодо структури статті

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

- *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- *формулювання цілей* статті (постановка завдання);
- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- *висновки* з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 і відповідно до вимог ВАК України за формою 23 (Бюлетень ВАК. — 2009. — № 5).

Заголовок «**ЛІТЕРАТУРА**» (шрифт Times New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, не користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).
2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.
3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.
4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Автор (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 іноземних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики України у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

Далі — англійською мовою, загальний обсяг — до 3 тис. знаків, усі елементи статті повинні бути представлені.

Petrenko V. M., Doctor of Law, Full Professor, Full Professor of department of History of Ukraine and foreign states, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

«Vital Areas of State Policy of Ukraine in Fighting Cybercrime»

Problem setting (*English text*).

Recent research and publications analysis (*English text*).

Paper objective (*English text*).

Paper main body (*English text*).

Conclusions of the research (*English text*).

Основна анотація до статті

Abstract: (*переклад анотації до статті, 3–5 речень*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Переклад здійснено: _____ П. І. Б., посада, установа, печатка

Додаток 2

Редакційній колегії
збірника наукових праць
«Вісник Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого. Серія:
Економічна теорія та право»

Від _____ П. І. Б. _____

_____ місце роботи, посада

_____ науковий ступінь, вчене звання

Телефон _____

E-mail _____

Ліцензійна згода на публікацію

№ _____ від _____

Прошу розглянути питання про можливість публікації моєї статті

«_____ (назва) _____»

у фаховому наукометричному збірнику наукових праць «Вісник Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право».

Із порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

- створені мною особисто;
- є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;
- не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі у мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (auka.jug-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

«_____» _____ 201__ р.

_____ / _____ /

підпис

розшифровка підпису

Тираж 100 прим.
Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Леонов
Тел. (057) 717-28-80