

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (21) 2015

Харків
«Право»
2015

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 10 від 22.05.2015 р.)*

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

Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2015. – № 2 (21). – 222 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

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

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

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nula.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

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

© Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, 2015

© Видавництво «Право», 2015

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку:
Україна на тлі світових процесів9

ФЕДУЛОВА Л. І., МАРЧЕНКО О. С.

Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади
формування.....21

ВОВК І. А.

Підприємництво у невітських країнах і релігійних доктринах.....34

ГУБІН К. Г.

Сутність та структура інтелектуального капіталу фірми.....45

ЛЕВКОВЕЦЬ О. М.

Інтелектуальна квазірента як чинник інноваційного розвитку:
перегляд концепції61

НАБАТОВА О. О.

Теоретичні підходи до аналізу економічної поведінки
в умовах макроекономічних та інституціональних змін.....74

ЧУПРИНА О. О.

Ефективність державної політики у сфері боротьби з надмірною
соціальною нерівністю в Україні86

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ОВСІЄНКО О. В.

Правова економіка: зміст та засади функціонування100

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ТИМОШЕНКОВ І. В.

Дослідницька програма економічного аналізу освітнього права.....110

КАРНАУХ Б. П.

Сувора деліктна відповідальність: економічний аналіз122

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

КУЗЬМІНА М. М. Розвиток вітроенергетики в Україні.....	133
ОСТАПЕНКО Ю. І. Основні історичні етапи становлення радянського господарського права	142
ШВИДКА Т. І. Конкурентоздатність національної економіки: кластерний підхід у господарсько-правовому дослідженні	154
ВОЗНА В. О. Міжгалузева конвергенція господарсько-правового забезпечення діяльності муніципальних органів	164
ГОВОРУН О. В. Питання визначення організаційно-правової форми саморегульвних організацій	174
ДЕНИСОВ А. І. Становлення інноваційної системи України: господарсько-правовий контекст.....	184
СЕРГЄЄВА Н. С. Господарювання в період дії правового режиму надзвичайної екологічної ситуації	196
ХАРКІВСЬКА К. В. Взаємодія приватноправових та публічно-правових засобів забезпечення свободи комерційного господарювання	207

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Инновационные модели социально-экономического развития:
Украина на фоне мировых процессов..... 9

ФЕДУЛОВА Л. И., МАРЧЕНКО О. С.

Инновационные экосистемы: сущность и методологические основы
формирования 21

ВОВК И. А.

Предпринимательство в несветских государствах и религиозных
доктринах..... 34

ГУБИН К. Г.

Сущность и структура интеллектуального капитала фирмы..... 45

ЛЕВКОВЕЦ Е. Н.

Интеллектуальная квазиарента как фактор инновационного развития:
пересмотр концепции 61

НАБАТОВА О. А.

Теоретические подходы к анализу экономического поведения в условиях
макроэкономических и институциональных изменений 74

ЧУПРИНА Е. А.

Эффективность государственной политики в сфере борьбы
с чрезмерным социальным неравенством в Украине..... 86

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ОВСИЕНКО О. В.

Правовая экономика: содержание и принципы функционирования..... 100

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ТИМОШЕНКОВ И. В.

Исследовательская программа экономического анализа
образовательного права..... 110

КАРНАУХ Б. П.

Строгая деликтная ответственность: экономический анализ..... 122

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

КУЗЬМИНА М. Н. Развитие ветроэнергетики в Украине	133
ОСТАПЕНКО Ю. И. Основные исторические этапы становления советского хозяйственного права.....	142
ШВЫДКАЯ Т. И. Конкурентоспособность национальной экономики: кластерный подход в хозяйственно-правовом исследовании.....	154
ВОЗНАЯ В. А. Межотраслевая конвергенция хозяйственно-правового обеспечения деятельности муниципальных органов	164
ГОВОРУН А. В. Вопросы определения организационно-правовой формы саморегулируемых организаций	174
ДЕНИСОВ А. И. Становление инновационной системы Украины: хозяйственно-правовой контекст.....	184
СЕРГЕЕВА Н. С. Хозяйствование в период действия правового режима чрезвычайной экологической ситуации.....	196
ХАРЬКОВСКАЯ К. В. Взаимодействие частноправовых и публично-правовых средств обеспечения свободы коммерческого хозяйствования.....	207

TABLE OF CONTENT

ECONOMIC THEORY

SHEVCHENKO L. S. Innovative models of social and economic development: Ukraine on the background of global processes	9
FEDULOVA L. I., MARCHENKO O. S. Innovative ecosystems: the sense and methodological frameworks of formation	21
VOVK I. A. Entrepreneurship in non-secular states and religious doctrines	34
HUBIN K. H. The sense and structure of firm intellectual capital	45
LEVKOVETS O. M. An intellectual quasi-rent as a factor of innovative development: revision of the concept	61
NABATOVA O. O. Theoretical approaches to analysis of economic behavior under conditions of macroeconomic and institutional changes	74
CHUPRINA O. O. Efficiency of a state policy in the area of fighting surplus social inequality in Ukraine	86

ECONOMIC THEORY OF LAW

OVSIIENKO O. V. Legal economics: the sense and frameworks of functioning	100
---	-----

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

TIMOSHENKOV I. V. The research program of the economic analysis of education law	110
KARNAUKH B. P. Strict tort liability: economic analysis	122

ECONOMIC LAW

KUZMINA M. M. Development of wind energy in Ukraine	133
--	-----

OSTAPENKO YU. I.	
The main historical stages of soviet economic law formation	142
SHVIDKA T. I.	
Competitiveness of the national economic: cluster approach in bussiness law research	154
VOZNA V. O.	
Inter-branch convergence of the economic and legal basis of local body functioning	164
HOVORUN O. V.	
An issue of determination of an organizational and legal form of self-regulatory organizations	174
DENYSOV A. I.	
Formation of the innovative system of Ukraine: an economic and legal aspect	184
SERHIEIEVA N. S.	
Economic activity during extraordinary ecological situation legal regime operation	196
KHARKIVSKA K. V.	
Interaction of private legal instruments and public legal instruments of providing freedom of a commercial activity	207

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:001.895(477)

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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



ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: УКРАЇНА НА ТЛІ СВІТОВИХ ПРОЦЕСІВ¹

Розкрито еволюцію інноваційного соціально-економічного розвитку. Виявлено особливості його інтеграційної, інтерактивної (мережевої) та новітньої моделей. Досліджено основні проблеми запровадження інноваційної моделі соціально-економічного розвитку в Україні.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна модель соціально-економічного розвитку, інноваційно-активне та інноваційне підприємство, фінансування інноваційної діяльності.

JEL Classification: O11, O31, O38.

Постановка питання. В економіці України продовжує домінувати ресурсна модель розвитку без високотехнологічного виробництва: основна частка експорту припадає на металургію, сільське господарство, мінеральну про-

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

дукцію, транспортні засоби та продукти хімічної промисловості. Присутні також компоненти інтелектуально-донорської моделі [1; 2]. Але в стратегічній перспективі ці моделі є неефективними. Вчені відзначають «інноваційний застій», «інноваційну паузу» в розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблеми інноваційного розвитку суспільства досліджують економісти, юристи, філософи і соціологи, зокрема: О. В. Бірюков, К. М. Кашук, А. В. Ковальов, С. О. Левицька, О. М. Левковець, А. В. Матвєєва, О. С. Марченко, С. Резніков, В. С. Савчук, О. Е. Сімсон, Л. І. Федулова, Л. В. Шостак та ін. Проте їхні підходи до тлумачення сутності та перспектив інноваційної діяльності в Україні мають певні відмінності.

Формулювання цілей. Мета статті — проаналізувати еволюцію інноваційної моделі соціально-економічного розвитку та виокремити ті проблеми її запровадження в Україні, які потребують свого першочергового розв'язання.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна модель розвитку соціально-економічної системи спирається на інноваційну діяльність, яка характеризується інноваційними цілями, інноваційними засобами їх досягнення та інноваційними результатами.

Інтеграційна інноваційна модель формується наприкінці XIX ст. і базується на поглибленні взаємодії економічних суб'єктів наукової сфери і виробництва: об'єднанні ресурсів їх інтелектуальної діяльності, проведенні спільних науково-технічних досліджень тощо. Це значно скорочує час та витрати на впровадження відкриттів фундаментальної науки у виробництво, полегшує трансакції інноваційного продукту між творцями, виробниками і кінцевими споживачами, допомагає залученню промислових та банківських фінансових ресурсів в інноваційну сферу. Якщо виробництво ставить перед наукою завдання знайти способи вирішення тих чи інших виробничих проблем, розробити науково-технічні прогнози, науково-технічні програми і плани розвитку, то науково-технічні досягнення вчених, зі свого боку, визначають рівень і характер виробництва. Особливо важливим є те, що інтеграція науки і виробництва передбачає інтеграцію знань економічних суб'єктів, які входять до інтегрованих науково-виробничих утворень.

Науково-виробнича інтеграція пройшла кілька етапів:

I — остання чверть XIX ст.: виникнення перших промислових лабораторій — лабораторії Т. Едісона у Менло-Парк (1876 р., Нью-Йорк); лабораторій німецьких хімічних фірм «Байер», «БАСФ», «Агфа» (перша половина 1880-х рр.) та «Дженерал електрик» (1890 р.); формування інфраструктури промислової науки (професійних товариств і асоціацій, спеціалізованих журналів, інформаційної підтримки);

II — перша половина XX ст.: інтенсивне зростання промислового сектору дослідницьких робіт, формування національного науково-дослідницького потенціалу, створення фінансової бази промислової науки, виконання великих проектів; міждисциплінарність досліджень;

III — друга половина XX ст.: інтеграція науки і виробництва, створення державних органів управління НТП, формування науково-технічної політики визнаються загальнонаціональним завданням держави;

IV — сучасний етап: наука перетворюється на велику галузь національної економіки, формуються ефективні моделі кооперації освіти, науки і виробництва, які вирізняються цілями, завданнями та змістом, сприяють створенню національної інноваційної системи [3].

Інтерактивна (мережева) інноваційна модель упроваджується у практику розвинених країн у 90-х рр. XX ст. з переходом до інформаційного (мережевого) суспільства [4]. Така модель передбачає взаємодію усіх суб'єктів інноваційної діяльності як членів мережі шляхом використання інформаційних технологій, нових способів продукування, поширення та освоєння сучасних знань. Стрімке поширення Інтернету сприяє науковій кооперації між різними країнами, особливо у сфері досліджень і розробок. Набувають розвитку подвійні об'єднання на принципах мережевої взаємодії окремих видів науково-технологічної діяльності між собою та з бізнес-середовищем. Серед них:

– науково-освітні мережі на базі ВНЗ університетського типу, організовані шляхом «приєднання» до мережевих структур, які взаємодіють з іншими навчальними закладами та їх об'єднаннями у рамках регіональних чи міжнародних зв'язків і мають державний чи приватний статус. Реформування ВНЗ на принципах мережевої науково-дослідницької організації приводить до виникнення «віртуальних університетів», або «невидимих коледжів»;

– науково-виробничі мережі, які найбільш яскраво виявляють себе в побудові так званих «пірамідальних моделей» науки та є властивими для науково-технологічної діяльності транснаціональних корпорацій. Останні контролюють дослідження зі створення нових технологій, експериментальні розробки й надання інжинірингових науково-технологічних послуг, виробництво і збут наукоємних продуктів. З часом науково-виробничі мережі набувають характеру науково-бізнесових;

– освітньо-бізнесові мережі на базі провідних ВНЗ університетського типу та компаній у сфері інноваційного бізнесу в межах перспективних напрямів досліджень (біо-, нано- та інформаційних технологій). Можливі розбіжності між науковою, освітньою та виробничою діяльністю коригує держава. Відповідно до теорії «потрійної спіралі» інновацій, розробленої американськими вченими Генрі Іцковицем і Лойстом Лейдесдорфом, держава задає правила гри, надає політичну й законодавчу підтримку, забезпечує необхідні ресурси для стимулювання науково-дослідницької та інноваційної діяльності в університетах; високотехнологічний бізнес виконує роль головного замовника і провідника високих технологій на ринку; університет стає джерелом і ядром інноваційного процесу шляхом проведення наукових досліджень і «комерціалізації нового знання» через трансфер технологій і створення інноваційних компаній [5; 6].

Новітня інноваційна модель набуває поширення у XXI ст. Як свідчать міжнародні дослідження General Electric «Global Innovation Barometer» 2011–2014 рр., у передових країнах світу інновації визнано стратегічним пріоритетом, основним рушієм економічного розвитку, конкурентоздатності і створення робочих місць, покращення якості життя. Найбільш значущі інновації спрямовуються не стільки на отримання прибутку, скільки на розвиток суспільства й на те, щоб відповідати загальнолюдським потребам. Інноваційна сфера економіки стає головним об'єктом державної політики: впроваджуються державні програми захисту ділових інтересів бізнесу, подолання бюрократії та надлишкового регулювання економіки, боротьби з корупцією; запроваджуються протекціоністські заходи на підтримку вітчизняних інновацій; реформується освітня система, аби вона відповідала потребам інноваційного бізнесу. Керівництво провідних компаній на своєму рівні надає переваги стимулюванню інноваційних процесів та творчої поведінки працівників компаній, розвитку співробітництва між компаніями задля інтеграції творчих ресурсів та прийняття рішень, які задовольняють потреби локальних і світових ринків [7–9]. Як наслідок — 84 % країн із топ-50 за рейтингом ВВП збігаються із топ-50 рейтингу найбільш інноваційних країн, який формується шляхом дослідження структури затрат на інновації і результатів, які вони дають [2].

В Україні запровадження інноваційної моделі соціально-економічного розвитку стикається з численними викликами і проблемами.

Проблема перша — теперішня економіка України є економікою воєнного часу і зазнає значних макроекономічних дисбалансів. Унаслідок воєнного конфлікту на Донбасі в регіоні відбулося фактично знищення реального сектору економіки: промислове виробництво у Донецькій і Луганській областях у 2014 р. скоротилося на 31,5 % і 42 % відповідно. У зоні конфлікту прямо чи опосередковано опинилася чверть вітчизняного експортного потенціалу. Загальний спад промислового виробництва в Україні у 2014 р. становив 10,1 %; капітальні інвестиції зменшилися на 11,8 %; скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України склало 12,2 млрд дол., або 21 % відносно 2013 р.

Національні ресурси України значною мірою було переорієнтовано на забезпечення воєнних потреб, а особлива увага в інноваційній сфері приділяється оборонно-промисловому комплексу (ОПК). Світова практика свідчить, що в разі непроведення щорічної заміни 4–5 % існуючого парку озброєнь збройні сили поступово деградують. Тому в 2015 р. в Україні на сектор безпеки буде спрямовано майже 80 млрд грн, або приблизно 16 % загальних витрат бюджету України і близько 5 % ВВП України [10; 11].

Потенційні інноваційні можливості ОПК України дозволяють організувати виробництво ракетних комплексів, систем і засобів ППО і ПРО, переносних зенітно-ракетних комплексів (ПЗРК), керованих ракет класів «повітря-повітря»

і «повітря-земля», реактивних комплексів залпового вогню, протитанкових ракетних комплексів (ПТРК), бойових літаків і гелікоптерів, літаків військово-транспортної авіації, бронетанкової техніки, танкових двигунів, газотурбінних двигунів для кораблів і корветів, радіолокаційних станцій, окремих видів артилерійського і стрілецького озброєння, засобів радіотехнічної, оптичної та акустичної розвідки, авіаційних засобів навігації, посадки, зв'язку та забезпечення безпеки польотів, деяких видів боєприпасів тощо. Україна є одним зі світових лідерів у виробництві навігаційних приладів, головок самонаведення для ракет «земля-повітря» (особливо для ПЗРК), систем лазерного наведення різних модифікацій для ПТРК, станцій пасивної радіолокації, станцій радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, складних систем управління, апаратури радіозв'язку, радіотехнічної і радіоелектронної боротьби, авіаційних і ракетних систем прицілювання. При цьому продукція українського ОПК експортується до понад 60 країн. У 2011 р. експорт ОВТ з України вперше перевищив 1 млрд дол., а портфель замовлень ОВТ з України на найближчі 4–5 років перевищує 5 млрд дол. Основними споживачами української оборонної продукції залишаються країни Азії (45 %) і Африки (30 %). У структурі поставок перше місце посідає авіатехніка (43 %), друге — техніка сухопутних військ (36 %), третє — засоби ППО (10 %) [12].

Тим часом ОПК має значні проблеми з організації інноваційної діяльності. Серед них: 1) постійне скорочення фінансування інфраструктури та науково-дослідних робіт у галузі. За аналітичною доповіддю Національного інституту стратегічних досліджень, інвестиції в інфраструктуру ОПК у 2006 р. становили 21,6 % від загального фінансування армії, у 2009–2010 рр. — 7 %, у 2012 р. — 14,5 %. Наприкінці 1990-х рр. через обмежене фінансування Міністерства оборони і ОПК України було припинено виконання близько 90 % науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), кількість яких ще в 1995 р. становила майже 600. Понад 50 % загальної кількості підприємств ОПК, змінивши форму власності, стали приватними; 2) зростаюче технологічне відставання галузі від провідних країн світу: фізичне зношення основних фондів ОПК становить понад 70 %; коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів дуже низький і не перевищує 2,5 % на рік; 3) невдале багаторазове реформування органів управління ОПК [12].

Проблема друга — організації «цивільної» наукової сфери недостатньо взаємодіють між собою. Так, академічна наука здійснюється науково-дослідними, дослідно-конструкторськими, дослідно-технологічними та проектно-конструкторськими установами і організаціями, у яких відбувається створення нових знань: проведення фундаментальних і пошукових досліджень, одержання патентів; прикладні дослідження, НДДКР, створення дослідних зразків нової техніки і технології; виробництво продукції, технологічний трансфер і комер-

ціалізація результатів наукових досліджень. Університетська наука концентрується у класичних та великих галузевих університетах, які формують у сучасних фахівців потрібні знання у певній галузі науки, здатності та уміння застосовувати їх на практиці. Більшість технічних університетів можуть забезпечувати також повний цикл науково-технічної діяльності і створюють конкурентне середовище для академічної науки. Виробнича (заводська) наука задовольняє потребу промислового сектору в новітніх НДДКР. Для цього на підприємствах створюються спеціальні науково-дослідницькі підрозділи — відділи, лабораторії та центри НДДКР, інноваційні та венчурні фірми.

Утім, зберігається проблема протиставлення ВНЗ і науково-дослідницьких академічних установ. Представники університетської науки стверджують, що теперішні університети є майже замкненою системою і можуть забезпечувати повний цикл створення інновації. Натомість багато працівників НДІ та академічної науки категорично не згодні з роллю ВНЗ як центрів інноваційного розвитку. Головне призначення останніх вони вбачають у підготовці фахівців. Відсутня й зацікавленість бізнесу у підтримці науково-дослідних робіт, що виконуються університетськими вченими, та реалізації їх результатів у підприємницькій діяльності. Це пояснюється насамперед короткочасністю існування самого бізнесу: коли підприємці бояться його насильницького відчуження та кризових процесів, вони інвестують кошти не в механізми розвитку, а в механізми захисту бізнесу. Слабким залишається забезпечення прав інтелектуальної власності.

Проблема третя — невизначеність юридичного статусу інноваційно-активних та інноваційних підприємств. У світовій практиці всі форми діяльності, пов'язані з розробкою або впровадженням інновацій, навіть якщо це заплановано на майбутнє, визнаються інноваційною активністю. Остання може бути трьох видів: 1) успішною, яка дає результат у вигляді впровадженої інновації (не обов'язково з комерційної точки зору); 2) продовжуваною — у вигляді діяльності, яка розвивається, але ще не увінчалася появою інновації; 3) призупиненою ще до здійснення інновації. *Інноваційно-активною* є фірма, яка за час обстеження виявляла інноваційну активність, включаючи продовжувану та призупинену активність, тобто незалежно від того, чи має місце реальна поява інновації. *Інноваційною* фірмою вважають фірму, яка за період часу, визначений при обстеженні, впровадила як мінімум одну будь-яку інновацію. При цьому відповідно до типу здійснюваних інновацій вирізняють продуктово-інноваційні фірми, які впровадили будь-який новий або значно покращений продукт (продуктову інновацію), та процесово-інноваційні фірми, які впровадили новий виробничий процес (процесову інновацію) [13, с. 57, 72–73].

В Україні підходи відмінні від цих. У методологічних положеннях зі статистики інноваційної діяльності, виданих Державною службою статистики України, записано: «Інноваційно-активне підприємство — підприємство, що

в період обстеження займалося діяльністю, пов'язаною зі створенням інновацій, незалежно від того, чи привела така діяльність до реального впровадження інновацій». А «інноваційне підприємство (організація) — юридична особа, що впроваджувала будь-яку інновацію за визначений період часу» [14]. Однак у ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» законодавець визначив поняття «інноваційне підприємство» по-іншому: «Інноваційне підприємство (інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо) — підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70 відсотків його загального обсягу продукції і (або) послуг». У ст. 16 цього ж Закону записано: «Інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція» [15]. Але Законом не передбачено реєстрацію інноваційних підприємств. Тобто статус інноваційного для підприємства є «плаваючим»: протягом якогось періоду часу підприємство може мати цей статус (якщо понад 70 % обсягу його продукції є інноваційною), а протягом якогось періоду часу може і не мати. Такий статус надається Державною податковою адміністрацією (Міністерством доходів та зборів) на підставі даних, що надходять від суб'єктів інноваційної діяльності [16].

Зважаючи на різну інноваційну активність підприємств, одні економісти пропонують використовувати категорію «підприємство-інноватор», розуміючи під останнім будь-яку юридичну особу, яка бере участь у діяльності, спрямованій на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок та зумовлює випуск на ринок інноваційної продукції [17]. Інші вважають за доцільне крім інноваційних підприємств виокремлювати:

1) підприємства з високим ступенем інноваційної активності, обсяг інноваційної продукції яких у грошовому вимірі перевищує 50 % загального обсягу продукції; такі підприємства займаються науково-дослідною чи дослідно-конструкторською діяльністю разом з виробничою;

2) підприємства із середнім ступенем інноваційної активності, обсяг інноваційної продукції яких у грошовому вимірі становить до 50 % загального обсягу продукції; такі підприємства займаються фундаментальними або прикладними дослідженнями;

3) підприємства з низьким ступенем інноваційної активності, які самостійно не проводять науково-дослідні або конструкторські розробки, але займаються впровадженням інновацій досліджених, розроблених іншими установами;

4) підприємства інноваційно неактивні, які не займаються впровадженням інновацій. Наведена класифікація підприємств за ознакою інноваційної ак-

тивності надасть змогу активізувати роботу вітчизняних підприємств та сприятиме розширенню [18].

На жаль, відповідної статистики в Україні немає. Можна лише констатувати низький рівень інноваційної активності підприємств. У 2013 р., за даними Державної служби статистики, упровадженням інновацій займалися тільки 16,8 % підприємств України. У промисловості таких підприємств було ще менше — 13,6 %. Ними впроваджено 1576 нових технологічних процесів, освоєно виробництво 3138 інноваційних видів продукції (з них 809 — нові види техніки). Проте питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції постійно знижується: якщо у 2002 р. вона становила 7,0 %, то у 2013 р. — усього 3,3 %.

Проблема четверта — недостатня розробленість механізмів функціонування спеціалізованих інноваційних організацій та установ інноваційної інфраструктури. Дослідники звертають увагу на: брак законодавчого забезпечення діяльності технополісів, бізнес-інкубаторів, інноваційно-технологічних центрів (кластерів) тощо; неефективність фінансової інфраструктури; відсутність схем залучення недержавних коштів на інноваційний розвиток (банківська система надання кредитів в інноваційній сфері практично не працює, схема та механізм залучення венчурних фондів до інвестування інноваційної діяльності в українському законодавстві відсутні; ринок цінних паперів нерозвинений); нерозробленість інфраструктури страхування інноваційної діяльності, яка є, по суті, високоризиковою [19, с. 35–36]. Як результат — пропонується створення нових інфраструктурних інститутів, таких як: спеціальні компанії з управління інтелектуальними активами; інноваційний провайдинг [20], які теж не мають достатнього організаційно-правового підкріплення.

Проблема п'ята — вади сучасного фінансування інноваційної діяльності. Частка ВВП, яка витрачається на наукові дослідження, в Україні в «мирному» 2013 р. була у 2,5–5 разів менше, ніж у провідних країнах світу. Питомі витрати на наукові дослідження у розрахунку на одного науковця в Україні майже втричі менші, ніж у Росії, у 18 разів — ніж у Бразилії, у 34 — ніж у Південній Кореї і більш ніж у 70 разів менші, ніж у США [21]. При цьому, як свідчать дані Державної служби статистики України, фінансування інноваційної діяльності в країні відбувається переважно за рахунок власних коштів підприємств (72,93 % від загальної суми витрат); частка державного фінансування становить усього 0,25 %; частка іноземних інвесторів ледь перевищує 13 %. Проте навіть великі компанії не можуть профінансувати весь інноваційний цикл і шукають партнерів по коопераційних зв'язках та створюють інноваційні альянси з інноваційними компаніями, науково-дослідними установами або університетами. Роль банківських, комерційних і бюджетних кредитів невелика.

Натомість у зарубіжних країнах активно використовуються: зовнішні за-
позичення, міжнародні кредити; кошти технопарків і технополісів; ресурси
інвестиційних компаній-резидентів, у тому числі пайових інвестиційних
фондів; інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів; бюджетні і ці-
льові кредити; фінансовий лізинг; венчурне фінансування та численні подат-
кові стимули науково-дослідницької діяльності (податковий кредит, підви-
щена компенсація, прискорена амортизація, зменшена ставка оподаткування
прибутку). Наприклад, податковий кредит зараз використовується у 21 країні
(Австрія, Бельгія, Болгарія, Канада, Чехія, Данія, Франція, Італія, США та ін.).
Підвищену компенсацію передбачено у 16 країнах (Хорватія, Кіпр, Чехія,
Фінляндія, Греція, Нідерланди та ін.); прискорену амортизацію — у 13 країнах
(Бельгія, Канада, Ізраїль, Японія, Італія, США та ін.), а знижена ставка по-
датку на прибуток уперше була застосована в країнах Бенілюксу, пізніше
у Великій Британії, а зараз використовується в 11 країнах (Бельгія, Кіпр,
Франція, Греція, Люксембург, Мальта, Португалія та ін.). Усі чотири види
податкових стимулів у сфері R&D застосовуються одночасно тільки у Великій
Британії. Бельгія, Данія, Ізраїль, Японія, Нідерланди пропонують наразі три
податкових стимули, решта країн обирають один або два. Як правило, подат-
кові пільги часто пов'язують з конкретними групами компаній [22].

Висновки. Реформування інноваційної сфери в Україні має враховувати
особливості постіндустріальної динаміки зарубіжних країн. Українські орга-
нізації та підприємства повинні пройти етап усвідомлення соціальних вигод
та ефектів від повної реалізації свого потенціалу в галузі інноватики, подо-
лати розбалансованість своєї інноваційної діяльності і одержати потрібне
фінансування. Упровадження інноваційної моделі соціально-економічного
розвитку країни має стати визначальним напрямом урядової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шостак Л. В. Інноваційні моделі розвитку країн світу [Електронний ресурс] / Л. В. Шостак. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18794/1/68-328-332.pdf>.
2. Как построить в Украине экономику инноваций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ubr.ua/business-practice/laws-and-business/kak-postroit-v-ukraine-ekonomiku-innovacii-338439>.
3. Функции науки в жизни общества [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allendy.ru/fil-nauki/454-nauka-economika.html>.
4. Бублик С. Г. Концептуальні підходи до формування інноваційної моделі державного управління науково-технологічною діяльністю [Електронний ресурс] / С. Г. Бублик. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Bublik.pdf>.
5. Семинар Генри Ицковица [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ane.ru/novosti-media/konferencii-seminary/304-henry-etzkowitz.html>.

6. Резніков С. Дослідницькі університети як центри інноваційного розвитку країни / С. Резніков // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – 21 січ.
7. Дослідження General Electric: «Глобальний інноваційний барометр 2012» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pure.com.ua/mag/doslidzhennya-general-electric-hlobalnyj-innovatsijnij-barometr-2012>.
8. Исследование GE Global Innovation Barometer 2013 выявило «головокружение от инноваций» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ruscable.ru/news/2013/01/17/Issledovanie_GE_Global_Innovation_Barometer_2013_v.
9. 2014 GE INNOVATION BAROMETER [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovationinsights.ch/2014-ge-innovation-barometer>.
10. «Убитая» промышленность и расходы на войну: названы главные угрозы для экономики Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ubitaya-promyshlennost-i-rashody-na-voynu-nazvany-glavnye-ugrozy-dlya-ekonomiki-ukrainy-621109.html>.
11. Украина рекордными темпами теряет инвестиции (Официальный доклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-rekordnymi-temпами-teryaet-investicii-oficialnyu-doklad-621047.html>.
12. Волович О. Український ОПК в умовах «гібридної війни» з Росією [Електронний ресурс] / О. Волович. – Режим доступу: <http://bintel.com.ua/uk/article/opk1>.
13. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание [Електронний ресурс] / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М., 2006. – С. 57, 72–73. – Режим доступу: http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD Oslo Manual 05_rus.pdf.
14. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2013/03/metod.zip.
15. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 р. №40-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
16. Бірюков О. В. Інноваційні та інноваційно-активні підприємства: спільні та відмінні ознаки / О. В. Бірюков // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25 (II). – С. 169–176.
17. Левицька С. О. Інноваційна діяльність підприємств України: оцінка, проблеми, перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / С. О. Левицька, О. О. Левицька. – Режим доступу: <http://www.wydawnictwo.wsei.lublin.pl/files/029-050%20Swietlana%20O.%20Lewyc%60ka,%20Innovacijna....pdf>.
18. Савчук В. С. Пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Савчук, П. П. Гаврилко, А. В. Колодійчук. – Режим доступу: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/Nzlubp_2011_6_5%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/Nzlubp_2011_6_5%20(1).pdf).
19. Сімсон О. Е. Проблеми правового регулювання інновацій в Україні / О. Е. Сімсон // Актуальні проблеми модернізації інноваційного законодавства України : матеріали наук.-практ. конф., м. Харків, 28 жовт. 2010 р. / редкол.: Ю. П. Битяк, І. В. Яковюк, Г. В. Чапала. – Х. : НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, 2010. – С. 34–36.

20. Кащук К. М. Теоретичні засади ідентифікації інноваційного провайдингу в аграрній сфері [Електронний ресурс] / К. М. Кащук. – Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2011_2_2/120.pdf.
21. Богдан Данилишин вважає, що стан науки в Україні критичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://market.avianua.com/?p=2814>.
22. Макеєва Е. Назад в будущее: налоговые стимулы в области инноваций [Електронний ресурс] / Е. Макеєва. – Режим доступу: <http://delo.ua/businessman/nazad-v-budushee-nalogovye-stimuly-v-oblasti-innovacij-291997>.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2015.

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

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

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: УКРАИНА НА ФОНЕ МИРОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Раскрыта эволюция инновационного социально-экономического развития. Выявлены особенности его интеграционной, интерактивной (сетевой) и новейшей моделей. Исследованы основные проблемы внедрения инновационной модели социально-экономического развития в Украине.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная модель социально-экономического развития, инновационно-активное и инновационное предприятие, финансирование инновационной деятельности.

L. S. SHEVCHENKO

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

INNOVATIVE MODELS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT: UKRAINE ON THE BACKGROUND OF GLOBAL PROCESSES

Problem setting. In the economy of Ukraine the resource model of development without a highly technological production and components of prevail intellectually donor

models dominate. In a strategic perspective these models are ineffective. It is necessary to inculcate the innovative model of socio-economic development of country.

Recent research and publication analysis. The Ukrainian researchers A. Biryukov, K. Kashchuk, A. Kovalev, S. Levytska, O. Levkovets, A. Matveeva, O. Marchenko, S. Reznikov, S. Savchuk, O. Simson, L. Fedulova, L. Shostak and others study problems of innovative society. But their approaches to the interpretation of the nature and prospects of innovative development of Ukraine are some differences.

Paper objective. Purpose of the article is to analyze the evolution of the innovative models of social and economic development, and to expose the problems of its implementation in Ukraine who need their primary solution.

Paper main body. In the article the main types of innovative models of socio-economic development are investigated. Integrative innovative model formed in the late nineteenth century and based on enhanced economic cooperation of the scientific sphere and production. Interactive (network) innovative model was implemented in the 90 years of the twentieth century. It involves the interaction of all innovators as members of the network through the use of information technology. The latest innovative model is gaining in the XXI century. The leading countries consider the innovative development as strategic priority and a major driver of social development, the focus of public and corporate policy.

The main obstacles for implementation of innovative model of socio-economic development in Ukraine are: 1) the macroeconomic imbalances of the economy of war; 2) a weak interaction between the scientific organizations; 3) the uncertainty of the legal status of innovation-active and innovative enterprises; 4) lack of elaborated mechanisms of activity of innovative specialized organizations and establishments of innovative infrastructure; 5) low levels of innovation funding.

Conclusion of the research. Ukrainian organizations and enterprises must realize the social benefits and effects of its potential in innovation, overcome imbalances in their innovative activity, and obtain necessary funding. The introduction of an innovative model of socio-economic development should be the determining direction of government policy.

Short Abstract for an article

Abstract. The evolution of innovative socio-economic development is investigated. The features of its integration, interactive (network) and the latest models are exposed. The basic problems of introducing of innovative model of socio-economic development in Ukraine are analyzed.

Key words: innovation, innovative model of socio-economic development, innovation-active and innovative enterprises, financing innovation.

УДК 330.34

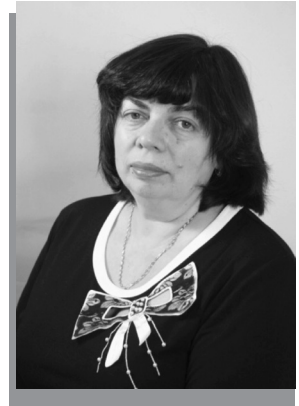
Л. І. ФЕДУЛОВА

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



О. С. МАРЧЕНКО

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



ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ

На основі порівняльного аналізу наукових підходів до характеристики екосистем розкрито зміст та головні особливості інноваційних екосистем. Визначено, що методологічну основу концепції інноваційних екосистем, що формується, складають нова теорія зростання, еволюційна та неоінституціональна теорії. Обґрунтовано необхідність розробки методичних підходів до оцінки інноваційного територіально-го утворення як інноваційної екосистеми.

Ключові слова: екосистемний підхід, інноваційні системи, інноваційні екосистеми, мережеві середовища, нова теорія зростання, еволюційна теорія, неоінституціональна теорія.

JEL Classification: O31, Q55.

Постановка проблеми. В Україні прийнята «Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року», яка визначає цілі, напрями, пріоритети розвитку

країни та передбачає врахування економічного, соціального та екологічного факторів як детермінантів здійснення реформ. Досягти намічених цілей можливо при формуванні сучасної інноваційної системи, що включає не лише учасників інноваційного процесу, але й суб'єктів господарювання. Досвід провідних країн світу показує, що на початку ХХІ ст. інноваційні системи перетворилися на стратегічний фактор зростання й суттєво впливають на структуру суспільного виробництва й організацію економічної діяльності, стабілізують соціальну ситуацію в країні. У той же час, у зв'язку зі зростанням ролі екологічного фактора та екологічних інновацій у формуванні господарюючих систем різного рівня останніми роками посилюються дослідження феномену інноваційних екосистем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд наукової літератури показує, що термін «інноваційна екосистема» (ІЕС) набуває все більшого поширення як об'єкт дослідження учених різних країн [1–3] та все ширше входить в офіційні документи країн і організацій [4–5]. Проте, незважаючи на істотний внесок учених у розробку теоретичних положень і практичних рекомендацій у досліджуваній сфері, визначення ролі учасників інноваційного процесу зводяться до опису сутності самого поняття, окремих факторів і причин його виникнення.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити сутність та еволюцію формування теоретико-методологічних засад інноваційних екосистем.

Виклад основного матеріалу. Ретроспектива розвитку інноватики як науки та практики управління інноваційною діяльністю дозволяє встановити, що ключова увага науковців до таких аспектів, як взаємозв'язок між фірмами, виробниками й споживачами, ринок праці, державна політика, інфраструктура та інше в баченні інноваційного процесу сконцентрувалися в поняття інноваційної системи. Узагальнення результатів економічної думки дозволило констатувати, що сьогодні у світовій науці та практиці виділяють такі типи інноваційних систем: національні [6–7], регіональні [8], галузеві/секторальні [9], технологічні [10], корпоративні інноваційні системи [11], інноваційні екосистеми (ІЕС). Початок зазначених концепцій пов'язують із введенням Б.-О. Лундвалем у науковий обіг терміна «економіка навчання», започаткованої на взаємодії між людьми, коли уявлення про інновації набули соціологічної складової. Сучасна модель інновацій може бути представлена як інтерактивна інноваційна модель, а у моделі інноваційної економіки «знання є головним ресурсом, навчання — головним процесом» [6]. У свою чергу, Ч. Едквіст переконливо підкреслив колективну природу інновацій (їхнє створення на основі взаємодії фірм з іншими організаціями), дав гнучке трактування інноваційної системи (зокрема, відніс до неї всі істотні фактори, що здійснюють вплив на створення, поширення й використання інновацій), а також чітко диференціював елементи, що входять до її складу, визначаючи організації як акторів, а інститути — як правила гри [3].

Слід зазначити, що, якщо сутність національної інноваційної системи (НІС) науковці та практики розуміють майже однаково, а решта типів інноваційних систем подаються як субмодулі НІС, то феномен інноваційної екосистеми (ІЕС) знаходиться в стадії пізнання й ідентифікації. Передумовами становлення ІЕС слід вважати ту обставину, що у ХХІ ст. світ перейшов до нового, мережевого укладу, започаткованого на динамічних горизонтальних взаємодіях, а світова економіка й усі її підсистеми, на думку Н. В. Смородинської, стратифікуються в кластерномережеві структури — набагато більш гнучкі, ніж модель ієрархії, і одночасно більш інтегровані, ніж модель ринку [1]. У зв'язку з цим усе більше уваги приділяється використанню еволюційного підходу до аналізу явищ і процесів, що відбуваються в економіці. А зростання ролі екологічного фактора та екологічних інновацій у формуванні господарюючих систем різного рівня останніми роками посилюють дослідження сутності інноваційних екосистем.

Вважається, що поняття «екосистема» запозичено економістами із біології — поряд з поняттям «екологія» [1, с. 27]. В економічному контексті обидва терміни звичайно застосовуються у поєднанні у рамках екосистемного підходу, і розглядаються як концепції, які описують еволюцію характеру взаємодій економічних агентів, моделей їхньої інноваційної активності та їхніх взаємовідносин із середовищем функціонування [12]. Хоча термін «інноваційна екосистема» усе ширше входить в офіційні документи країн і організацій, він не має однозначного тлумачення: різні наукові дисципліни й автори описують такі екосистеми по-своєму (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі визначення інноваційних екосистем*

№ з/п	Визначення	Автор, наукові праці	Особливості
1	2	3	4
1	Екосистема — це стійкі зв'язки між людьми, організаціями та їхніми рішеннями, що виникають на основі спільного бачення (shared vision) стосовно бажаних перетворень	M. G. Russell et al. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration // Triple Helix IX International Conference. Stanford, 2011	Застосовується соціальний підхід. Екосистеми можуть формуватися за різноманітними об'єднуючими принципами (від географічного й політичного до виробничого й екологічного), а також на різних рівнях — від локального (усередині організацій, компаній, кластерів, наукових парків) до глобального, тобто скрізь, де виникають стійкі взаємозв'язки й спільне бачення учасників інноваційного процесу

* Джерело: складено автором.

Продовження табл. 1

1	2	3	4
2	Екосистема — мережеве співтовариство, члени якого комбінують свої ресурси на взаємовигідних принципах заради спільного досягнення інноваційних результатів	M. Chessell. Innovation Ecosystems — an IBM Academy of Technology study. IBM, May 2008	Застосовується мережевий та синергетичний підходи до організації інноваційної діяльності та управління інноваціями
3	Екосистема — динамічний і адаптивний організм, що створює, споживає й трансформує знання в інноваційні продукти	T. Munro. Triple Helix Newsletter. Triple Helix Association, Stanford. — 2012. — № 1	Ключова роль належить знаннєвому ресурсу економічного розвитку на засадах біологічних законів
4	Екосистема — міжорганізаційні взаємодії, просторова локалізація, наявність загальної інфраструктури, ресурсна взаємозалежність учасників, взаємоузгодженість цілей і цінностей	Минина В. Н. Интегративный комплекс как форма сетевого взаимодействия науки, образования и бизнеса / В. Н. Минина, Н. В. Басов, И. Д. Демидова // Журнал социологии и социальной антропологии. — 2012. — № 5, т. XV	Розглядається просторовий та інфраструктурний підхід до підвищення ефективності інноваційної діяльності на основі мережевого механізму
5	Інноваційна екосистема — це нова організаційна цілісність й засіб виробництва інновацій у XXI ст.	Смородинская Н. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста / Н. Смородинская // Инновации. — 2014. — № 7 (189). — С. 27–33	Застосовується еволюційний підхід. Екосистема — новітній засіб виробництва інновацій, ініційований вимогами сталого розвитку суспільства й посиленням ролі інноваційної інтеграції на засадах кластеризації

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
6	Інноваційна екосистема — це динамічна сукупність організацій і інститутів, мобільна сукупність їхніх багатовимірних внутрішніх зв'язків	A. Bramwell et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012	Застосовується інституційний підхід до формування інноваційних систем з посиленням ролі факторів внутрішньої взаємодії
7	Інноваційна екосистема — це територіальні співтовариства, спрямовані на колективні дії у сфері створення потоків знань, підтримку технологічного розвитку й комерціалізації інновацій	Washington Economic Development Commission Strategy 2009; World Economic Forum. Global Competitiveness Index, 2010–2012; 2013	Регіональний підхід, посилення ролі регіональної (місцевої) інноваційної політики з наголосом на технологічний фактор розвитку

Оцінка зазначених тлумачень інноваційних екосистем дозволяє зробити висновок про їх універсальний характер щодо рівня формування та розвитку: охоплює різні рівні структури господарюючої системи (на відміну від попередніх типів інноваційних систем, що мають конкретні межі) та передбачає їх інтегрований взаємозв'язок. Причиною цього є сучасна інтерактивна модель інноваційного процесу, що започатковується на принципах мережевого механізму та мережевої організації науково-технологічної та інноваційної діяльності.

Теорія мереж є одним із інструментів, що використовується у дослідженні ІЕС. Це мережа, учасниками якої є основні суб'єкти інноваційного процесу (університети в особі розроблювачів і дослідників, венчурні компанії, маркетологи, підприємці та ін.), а також різні другорядні учасники (аудиторські й консалтингові агентства та ін.). Таким чином, компоненти екосистеми — складові мережі, які з'єднані між собою за допомогою формальних або неформальних домовленостей — «правил гри» (див. рисунок).

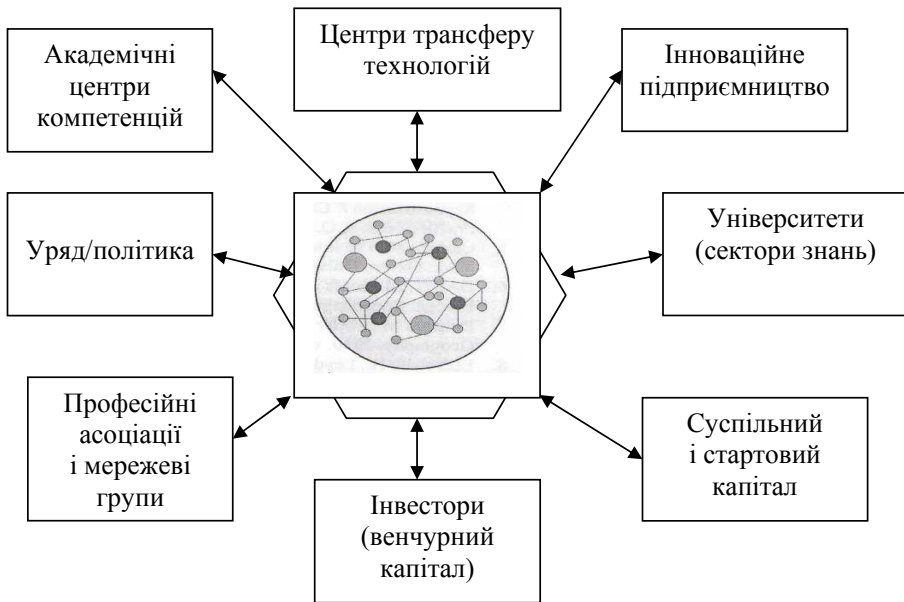


Рис. Структурна модель інноваційної екосистеми*

* Джерело: розроблено автором.

Інноваційна екосистема — це сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) та їх взаємовідносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому за принципами самоорганізації.

Сьогодні концепція інноваційних екосистем лише формується й спирається на ряд таких підходів в економічній теорії: 1) нова теорія зростання, яка дозволяє зробити висновок, що інвестиції в НДДКР (R&D) або людський капітал є необхідною, але недостатньою умовою технологічного розвитку й швидкого економічного зростання. Важливим вбачається також ефективний обмін знаннями й технологіями між академічними інститутами й підприємствами; 2) еволюційна теорія, що вивчає закономірності й історичну спадкоємність у технологічній та інноваційній динаміці; 3) неоінституційна теорія, що аналізує питання, пов'язані з розвитком і координацією інститутів, взаємозв'язками між ринковими й неринковими інститутами, інституціональною динамікою. Більш конкретно теорії та концепції, що мають відношення до формування концепції інноваційних екосистем, подано в табл. 2.

Теорії, що мають відношення до формування концепції інноваційних екосистем*

Назва теорії/ концепції	Автори	Сутність	Праця
1	2	3	4
Теорія інноваційного розвитку	Й. Шумпетер	Моделі закритих інновацій на рівні окремих компаній-виробників	Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) : пер. с англ. / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 455 с.
Концепція національних інноваційних систем	Б.-О. Лундвал	Згідно з положеннями Лундвала, технологічна взаємодія фірм у процесі розробки технологій значно частіше реалізується усередині країни й визначається особливостями її інституціональної структури. Навіть в умовах глобалізації й активної взаємодії з компаніями інших країн інноваційний процес зберігає тісні зв'язки з національними системами.	Lundvall B.-A. (ed) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / ed. B.-A. Lundvall. — L. : Pinter Publishers, 1992.
	К. Фрімен	Акцентував увагу на інституціональному контексті інноваційної діяльності, підкреслюючи, що НІС становлять свого роду мережу інституціональних структур у державному й приватному секторах економіки, активність і взаємодія яких ініціює, створює, модифікує й сприяє дифузії нових технологій	Freeman C. Technology Policy and Economic Performance / C. Freeman. — London : Pinter Publishers, 1987. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19, №1

* Джерело: складено автором.

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Концепція інновацій, ініційованих користувачами	Ерік фон Хіппель	Споживачі (користувачі) виступають генераторами й (або) розроблвачами інноваційних ідей. Під користувачами-інноваторами зазначений автор розуміє індивідууми й фірми, що розраховують за допомогою інновацій переваги певні проблеми й вилучити переваги від використання інноваційного дизайну, продукту або послуги, а виробники-інноватори прагнуть одержати вигоду від їхнього продажу	Eric von Hippel. The rise of the creative consumer / Eric von Hippel // The Economist. — 2005. — 10 March. Gault F. The prevalence of user innovation and free innovation transfers: implications for statistical indicators and innovation policy / F. Gault, E. von Hippel. — Cambridge, MA, USA : MIT Sloan School of Management, 2009
Стратегічні інновації	Г. Хамел і К. К. Прахалад	Перспективність підприємства визначається першійстю не на сучасних, а на майбутніх ринках і називається це інтелектуальним лідерством. Дослідники стверджують, що такі ринки ще не існують, але їх необхідно уявляти вже зараз і прагнути до їхнього формування	Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. — Boston : Harvard Business School Press, 1994. Хамел Г. Конкуруючи за майбутнє / Г. Хамел, К. Прахалад. — М. : Олімп-Бизнес, 2002. — С. 96
Концепція відкритих інновацій — «open innovation»	Г. Чесбро	Це концепція, згідно з якою вважається, що компанії можуть і повинні поряд із власними ідеями використовувати й зовнішні, а також застосовувати «внутрішні» й «зовнішні» засоби виходів на ринок зі своїми більш прогресивними технологіями. У процесі управління НДДКР на основі відкритих інновацій здійснюються такі процеси: надходження в компанію зовнішніх цінних ідей, отже, за межі компанії ідей, що не мають для неї цінності	Чесбро Г. Открытая инновация: новые установки по созданию и коммерциализации технологии / Г. Чесбро. — Бостон : Изд-во Гарвард. бизнес-школы, 2003. — 200 с.

1	2	3	4
Мережева модель інновацій	Пітер Глур	Модель інновацій створюється спільно з учасниками різних мережевих співтовариств, що вступають у відносини колаборації й формують певну екосистему (collaborative innovation networks)	Gloor P. A. <i>Swarm Creativity: Competitive Advantage through Collaborative Innovation Networks</i> / P. A. Gloor. — New York : Oxford University Press, 2006.
Кластерна концепція	М. Портер, О. Солвел	Пропонуються територіальні інноваційні кластери (regional innovation clusters) — мережеві інноваційні екосистеми особливого класу. Описують їх як складні динамічні утворення, де досягаються унікальні мережеві ефекти — безперервне зростання продуктивності на базі безперервних інновацій	Портер М. Конкурентна стратегія. Методика для аналіза отраслей и конкурентов / М. Портер. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. Porter M., Ketels C. <i>Clusters and Industrial Districts: Common Roots, Different Perspectives</i> , 2009. Sölvell Ö. <i>Clusters — Balancing Evolutionary and Constructive Forces</i> / Ö. Sölvell. — Stockholm : Ivory Tower, 2009 Etzkowitz H. <i>The Dynamics of Innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of University–Industry–Government Relations</i> / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // <i>Research Policy</i> . — Vol. 29. — 2000. — № 2–3
Концепція «потрійної спіралі»	Генрі Іцковіц	Триада мережевих комунікацій, відома як модель потрійної спіралі Іцковіца — Лейдесдорфа, забезпечує ефект колективного створення інновацій на безперервній основі. Модель включає три основних елементи: 1) у суспільстві, започаткованому на науковому знанні, характерне посилення ролі університетів у взаємодії із промисловістю й урядом; 2) три інститути (університет, бізнес, влада) прагнуть до співробітництва, при цьому інноваційна складова походить із даної взаємодії, а не з ініціативи держави; 3) на додаток до традиційних функцій, кожний з трьох інститутів «частково бере на себе роль іншого». Інститути, здатні виконувати нетрадиційні функції, вважаються найважливішим джерелом інновацій	

Із позицій розвитку інноваційного підприємництва вважається, що інноваційна екосистема повинна складатися із чотирьох основних компонентів: ідеї, підприємницького досвіду, джерела фінансування й співтовариства, що поєднує їх у єдине ціле [13]. При цьому університет, як джерело генерації компетенцій, здатний стати таким середовищем. Для цього у нього повинні бути необхідні ресурси: наявність дослідників, що займаються розробкою передових технологій у галузі конкретних знань; сформоване співтовариство; люди з підприємницькими, менеджерськими й бізнес-здатностями; бюджет розвитку.

До особливостей інноваційної екосистеми, що здатна самоорганізовуватися й саморозвиватися, слід віднести таке: 1) децентралізація й баланс інтересів (управління екосистемою розподілено між державою, ключовими партнерами, венчурними інвесторами, інноваторами); 2) пріоритизація й ідентифікація (ключові напрями досліджень визначаються усередині екосистеми в результаті взаємодії керуючих сторін, при цьому 80 % ресурсів зосереджено на пріоритетних дослідницьких галузях з високим потенціалом комерціалізації); 3) взаємодіяльність (учасники активно взаємодіють для обміну ідеями й ресурсами як усередині екосистеми, так і зовні); 4) адаптивність: діяльність, спрямована на розвиток галузей, привабливих для комерціалізації в даний час; 5) відкритість та інформаційна прозорість: система відкрита для нових учасників з інноваційними ідеями (відсутня інформаційна асиметрія між учасниками й зовнішніми сторонами; позитивна віддача на інвестиції, високий ризик інвестицій компенсується диверсифікованістю портфеля).

Продуктивність та результативність формування інноваційних екосистем на практиці обумовлена можливістю збільшення кількості суб'єктів інноваційного процесу й кількості зв'язків між ними, що безпосередньо впливає на рівень розвитку (зрілості) інноваційних утворень різних типів (регіональних, секторальних, корпоративних та ін.) й ефективність взаємодії в них, що призводить до накопичення потенціалу й появи можливостей для ведення інноваційної діяльності. Прогнозується, що через 20–30 років, завдяки розвитку інтернет-технологій, основними осередками економіки можуть стати численні малі групи, що поєднують у гнучкі мережі виробників, споживачів і посередників. Такі групи будуть формуватися час від часу (*ad hoc organizations*) з метою створення знань і нових інноваційних цінностей у рамках чергового спільного проекту [14].

Держава також бере активну участь у формуванні екосистеми. Сьогодні можна назвати кілька великих ініціатив: у Фінляндії розробкою й впровадженням екосистемного підходу займаються державна Дослідницька інноваційна рада й агентство TEKES, а у Швеції — Шведське урядове агентство з питань

інноваційних систем VINNOVA. У багатьох економіках світу (США, Канада, Великобританія, Південна Корея, Ізраїль, Китай, Австралія й ін.) формуються регіональні інноваційні екосистеми (regional innovation ecosystems), розраховані на досягнення інноваційних ефектів світового рівня. Вони являють собою так звані інноваційні хаби, або мережеві інноваційні співтовариства, що дозволяють територіям неперервно здійснювати інноваційне відтворення, гнучко реагуючи на технологічні й ринкові зміни й на перехресті різних мережевих середовищ сприяти зародженню й трансферу потужних потоків нових знань.

Висновки. Аналіз еволюції становлення й розвитку концепції інноваційної екосистеми показує, що ця теоретична конструкція виникла в рамках сучасної економічної науки далеко не раптово. Її формування стало логічним продовженням застосування дослідниками принципів загальної теорії систем до дослідження економічного розвитку, а також визнання ученими-економістами інновацій і технологічного розвитку ключовими ендогенними чинниками економічного розвитку.

В умовах України в перспективі існує необхідність у розробці методичних підходів до оцінки інноваційного територіального утворення як інноваційної екосистеми — співтовариств фірм і організацій, що виникли на основі кооперації й орієнтовані на відкритість і нарощування зв'язків, з урахуванням рівня їхнього розвитку (зрілості), обумовленого динамікою розмаїтості, що впливає на інноваційний потенціал розвитку територіального утворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Смородинская Н. В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста / Н. В. Смородинская // *Инновации*. – 2014. – № 7. – С. 27–33.
2. Bramwell A. et al. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada. University of Toronto. Final Report. May 15, 2012. – P. 62.
3. Edquist C. Systems of Innovation: Perspectives and Challenges // Fagerberg J., Mowery D., Nelson R. (eds.) *Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, November 2005. – P. 181–208.
4. Washington Economic Development Commission Strategy 2009.
5. World Economic Forum. *Global Competitiveness Index, 2010–2012*; 2013.
6. Lundvall B.-A. The Learning Economy / B.-A. Lundvall, B. Johnson // *Journal of Industry Studies*. – 1994. – Vol. 1. – P. 23–42.
7. Иванова Н. Национальные инновационные системы / Н. Иванова. – М. : Наука, 2002. – 224 с.
8. Cooke P. Regional innovation systems: competitive regulation in the new Europe / P. Cooke // *Geoforum*. – 1992. – № 23. – P. 365–382.

9. Breschi S. Sectoral systems of innovation: technological regimes, Schumpeterian dynamics and spatial boundaries / S. Breschi // Edquist C. (ed), *Systems of innovation*. F Pinter, London, 1997. – P. 130–156.
10. Carlsson B. On the nature, function and composition of technological systems / B. Carlsson, R. Stankiewicz // *Journal of Evolutionary Economics*. – 1991. – Vol. 1. Issue 2. – P. 93–118.
11. Sverker A. *Corporate Innovation Systems* / A. Sverker, J. Staffan, S. Soren, O. Christer, N. Teknlic. – Goteborg : Chalmers University of Technology, 2000.
12. Mercan B. *Components of Innovation Ecosystems: A Cross-Country Study* / B. Mercan, D. Goktas // *International Research Journal of Finance and Economics*. – 2011. – № 76.
13. Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса / Л. Копейкина // *The Angel Investor*. – 2008. – Январь. – С. 10–13.
14. Townsend A. et al. *Future Knowledge Ecosystems. The Next Twenty Years of Technology-Led Economic Development*. IFTF Report # SR-12361. San Francisco, 2010. – 40 с.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2015.

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

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

Л. И. ФЕДУЛОВА

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

О. С. МАРЧЕНКО

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

ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОСИСТЕМЫ: СУЩНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ

На основе сравнительного анализа научных подходов к характеристике экосистем раскрыто содержание и главные особенности инновационных экосистем. Определено, что методологическую основу формирующейся в настоящее время концепции инновационных экосистем составляют новая теория роста, эволюционная и неинституциональная теории. Обоснована необходимость разработки методических подходов к оценке инновационного территориального образования как инновационной экосистемы.

Ключевые слова: экосистемный подход, инновационные системы, инновационные экосистемы, сетевые среды, новая теория роста, эволюционная теория, неинституциональная теория.

L. I. FEDULOVA

Doctor of Economic Sciences, professor, professor of the Management Department, Kyiv National Trade and Economics University

O. S. MARCHENKO

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

INNOVATIVE ECOSYSTEMS: THE SENSE AND METHODOLOGICAL FRAMEWORKS OF FORMATION

Problem setting. Innovative systems are strategic factors of sustainable economic development. Due to increase of the role of an ecological factor and ecological innovations in formation of business entities in recent years there is a need to form innovative ecosystems.

Recent research and publications analysis. The concept «innovative ecosystem» becomes more and more widespread as an object of research of scholars from different countries. Among them are A. Bramwell, C. Edquist, and N. Smorodynska.

Paper objective. The paper objective is to indicate the sense and evolution of formation of theoretical and methodological frameworks of the innovative ecosystems.

Paper main body. An innovative ecosystem is a set of organizational, structural, and functional components (institutions) and their interrelations involved in the process of creation and application of scientific knowledge and technologies, which determine legal, economic, organizational, and social conditions of an innovative process and provide innovative activity development on an enterprise level as well as on a level of a region and a country in general according to the self-organization principles. The methodological framework of the innovative ecosystem concept consists of: the new growth theory, according to which effective exchange of knowledge and technologies between academic institutions and enterprises is determined as a term of technological development and rapid economic growth; the evolutionary theory, which examines regularities and historical heredity through technological and innovative dynamics; the neo-institutional theory, which analyzes issues related to development and coordination of institutions, interrelations between market and non-market institutions and institutional dynamics. Peculiarities of the innovative ecosystem comprise: decentralization and balance of interests; prioritization and identification; a mutual activity; adaptability; openness and informational transparency.

Conclusions of the research. There is prospective necessity of development of methodical approaches to assessment of an innovative territorial formation as an innovative ecosystem under Ukrainian contemporary conditions.

Short Abstract to an article

Abstract. On the basis of comparative analysis of scientific approaches to characterizing ecosystems the author has indicated the sense and the main peculiarities of innovative ecosystems. The author has determined that the new growth theory, the evolutionary theory, and the neo-institutional theory are methodological frameworks of the developing innovative ecosystem concept.

Key words: ecosystem approach, innovative ecosystems, network environments, new growth theory, evolutionary theory, neo-institutional theory.

УДК 310.16:2

І. А. ВОВК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків
vovk_iryana@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-9945-6088



ПІДПРИЄМНИЦТВО У НЕСВІТСЬКИХ КРАЇНАХ І РЕЛІГІЙНИХ ДОКТРИНАХ¹

Проаналізовано вплив релігії на підприємницьку діяльність у несвітських державах і у цьому контексті розуміння бізнес-активності у релігійних доктринах. Вказується, що зв'язки між релігією як соціальною системою і підприємництвом виявляються у декількох аспектах: 1) етична оцінка підприємництва і бізнес-процесів; 2) унеможливлення певних видів бізнес-діяльності і господарських операцій; 3) створення особливих секторів економіки, які обслуговують релігійні потреби; 4) діяльність церков і релігійних громад як бізнес-агентів. Підходи, які релігійні інститути формують щодо економіки і бізнесу, знаходять своє відображення у відповідних доктринах. Аналіз цих доктрин свідчить, що вони мають швидше соціальне, ніж економічне значення. Вони не прагнуть вирішувати проблеми економічного розвитку, а сконцентровані на позитивних і негативних наслідках такого розвитку для людини, держави, суспільства, людства в цілому.

Ключові слова: економіка, бізнес, підприємництво, релігія, несвітські держави.

JEL Classification: A13.

Постановка проблеми. У цій статті ми продовжуємо розгляд проблем співвідношення економіки і релігії та впливу релігій і церков на розвиток економічних процесів, зокрема і в контексті права, що вже досліджувалися у наших попередніх роботах [1–3]. Бізнес-активність індивідів не є суто економічним

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

процесом. Мається на увазі, що вона відчуває вплив й інших соціальних систем (моралі, права [див. напр.: 4], політики, релігії, традицій тощо), які здатні корегувати економічну поведінку суб'єктів, визначати переваги тієї чи іншої моделі поведінки, накладати обмеження на певні види діяльності тощо.

Релігія, напевно, — найдавніша соціальна система, що визначає життя людських суспільств з моменту їх появи. Перші засоби соціального регулювання (табу, ритуали, звичаї, міфи та ін. [5, с. 42–44]) були примітивними релігійними комплексами, їх виконання завжди підкріплювалося посиленням на священне. При цьому специфіка релігії полягає у тому, що вона, як писав Ю. Габермас, опосередковує життєву форму у цілому [6, с. 42], тобто охоплює увесь світ людини, усі важливі для неї сфери буття, внутрішнього і зовнішнього.

У сфері підприємництва це утворює цікавий парадокс. На рівні мотивацій людини тут стикаються прагнення максимізації прибутку від бізнес-активності і віра у потойбічне з відповідними нормативними установками. І досить часто ці мотивації суперечать одна одній. Багато релігій пронизані ідеями недовіри до багатих, несправедливості багатства і наживання грошей, експлуатації бідних тощо [див. про це: 7, с. 56–63]. Зустрічаються і тези про цілковиту протилежність прагнення до Бога і потрапляння у рай з ідеєю багатства. У Новому заповіті це виражається у відомому «зручніше верблюду пройти крізь вушко голки, аніж багатому увійти у Царство Боже» (Мт., 19:23). Існує ціла літературна традиція, що розвиває цю тезу у Середні віки. У багатьох *exempla* [8], шванках Ганса Сакса [9] чи Джефрі Чосера, колах пекла у Данте знаходиться місце для сріблολюбців, які наживалися на чужому горі чи праці інших людей.

У той же час релігія як соціальна система має конкретно-історичний характер, вона вбудована у той економічний лад, що існує у певному суспільстві на певному історичному етапі. Церкви чи релігійні громади, особливо у не-світських соціумах, є реципієнтами перерозподілу значної частки економічних благ, суб'єктами економічної активності, а церковні ієрархи є не лише релігійними провідниками, але і політичними керівниками та економічними топ-менеджерами. Саме тому, до речі, згаданий уривок з Євангелія від Матвія досить швидко (це присутнє вже у Климента Олександрійського наприкінці II — поч. III ст. нашої ери [10, с. 146]) трансформується із засудження багатства у твердження про соціальну відповідальність багатих людей у формі благодійництва.

Поєднання цих двох протилежних тенденцій (метафізичного відкидання багатства і пов'язаної з ним активності і одночасно сприяння розвитку економічних процесів), ми припускаємо, виражає ключовий момент у розумінні зв'язків, що виникають між бізнесом і релігією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Співвідношення економіки і релігії, а так само і окремих релігій в окремих аспектах досліджувалося у роботах Д. Вовка, В. Катасонова, Р. Маркса, Н. Мітрохіна, М. Олбрайт, Д. Раскова, Е. де Сото, О. Тимчик, А. Хіршмана та ін. Історичну основу наших міркувань складають матеріали, наведені у працях С. Булгакова, Г. Бермана, М. Вебера, Т. Вудса, В. Зомбарта та ін. Розглядаючи релігійні доктрини, ми передусім концентруємося на підходах, пропонованих у різних християнських церквах.

Формулювання цілей. У цій статті ми спробуємо показати дві ситуації впливу релігійних уявлень на підприємництво, які виражають згаданий парадокс. Одна ситуація стосуватиметься матеріального світу, а саме особливостей бізнесової діяльності у невітських державах. Друга ситуація дотична до ідеального виміру проблеми — концепцій підприємництва у релігійних доктринах.

Виклад основного матеріалу. Несвітськими є держави, в яких фактично чи юридично існує державна або офіційна релігія, крім країн, де державний (офіційний) статус релігії є суто символічним (Велика Британія, Німеччина та ін.). Несвітський характер держави зумовлює низку особливостей функціонування політичної, економічної, правової та інших соціальних систем. Серед таких особливостей можна назвати:

по-перше, невітські держави захищають державну чи офіційну релігію, зокрема, і юридичними засобами. Йдеться про захист релігії від образ і посягань, підтримку релігійної моралі у публічному просторі, забезпечення привілейованого становища такої релігії серед інших вірувань тощо;

по-друге, захист пануючої релігії відбувається з використанням різноманітних юридичних засобів, у тому числі репресивного характеру. Такими засобами може бути криміналізація богохульства, запровадження обов'язкового вивчення релігії у школах, обов'язкове дотримання релігійних свят, захист заснованої на релігії суспільної моралі (відома поліція моралі в Ірані) тощо;

по-третє, релігійні норми санкціонуються і захищаються державою і стають частиною її правопорядку (наприклад, виконання у деяких мусульманських державах покарань, передбачених мусульманським правом, зокрема, відсікання рук злодієві, каменування за подружню зраду і т. п.). Часто також юридичні процедури, які мають моральний вимір, передані релігійним установам (реєстрація шлюбів, народження, смерті тощо);

по-четверте, політичне життя у таких державах теж релігійно забарвлене. Політичні лідери належать до пануючої релігії і використовують її як чинник консолідації нації. Це стосується і держав, які є здебільшого світськими у юридичній площині, однак зберігають високий рівень впливу релігії на по-

літичну культуру. Зокрема, усі прем'єр-міністри сучасного Ізраїлю були іудеями. Спроби привнести релігію у публічний, зокрема і політичний, дискурс властиві і сучасному керівництву Туреччини;

по-п'яте, несвітські держави прямо й опосередковано фінансують пануючу релігію через механізми прямих виплат, утримання за державні кошти релігійних споруд і освітніх закладів, податкові пільги, спеціальні церковні податки, наділення церков і релігійних громад правом надавати оплатні адміністративні послуги тощо.

Як це все впливає на бізнес-середовище? Передусім, це означає, що будь-які економічні процеси, у тому числі і підприємництво, можуть бути дотичними до релігії. На початку статті ми вже згадували, що релігія є всеохоплюючою соціальною системою, для якої усі аспекти життя віруючих, церкви чи громади, суспільства у цілому мають значення. Це означає, що економіка теж має бути «перетравлена» релігійною догмою і вбудована у релігійний світогляд. Цим несвітські соціуми принципово відрізняються від світських. Якщо в останніх економічні процеси можуть бути нейтральними для суспільної моралі, то у несвітських гіпотетично будь-яка форма економічної активності може отримати релігійний вимір.

Зокрема, у світських державах види страхування за деяким винятком є морально нейтральними. Натомість за мусульманським правом не допускається страхування майбутнього врожаю у сільськогосподарському виробництві. Ця заборона побудована на уявленні про творення світу Аллахом. Якщо певної речі не існує, тобто Аллах її не створив, то намагання застрахувати щось нестворене Аллахом є нічим іншим, як втручанням у божественний замисел, поставленням під сумнів абсолютності божественної волі [див. також: 11].

Отже, якщо ми звернемось до договірних відносин і видів договорів, закріплених у Цивільному кодексі України [12], то побачимо, що етичний бік мають тільки основні принципи укладення і виконання договорів (свобода договору, рівність сторін, взаємна вигода тощо). Натомість конкретні договірні форми складно кваліфікувати як моральні чи аморальні. Твердження, що, наприклад, договір комісії є менш морально виправданим, ніж договір банківського рахунка, виглядає безглуздим. Натомість у мусульманському праві заборонені купівля-продаж та подібні угоди щодо товарів, які ще не вироблені. Мотивація тут аналогічна страхуванню речей у майбутньому. Розпорядження товарами, яких ще фізично не існує, є посяганням на суверенну владу Аллаха, який здатний як дати можливість виробити ці товари, так і не зробити цього.

Останній приклад дозволяє нам також побачити цікаву суперечність. Заборона укладати правочини, що стосуються ще невиробленої продукції, стосується також і розпорядження ще не видобутою нафтою чи іншими корис-

ними копалинами. Серед провідних експортерів нафти чимало мусульманських країн. Сучасний ринок нафти побудований, зокрема, на ф'ючерсних угодах (опціонах), за якими продаються права на майбутню нафту. Відповідно мусульманські держави, що експортують нафту, вимушені шукати механізми вирішення цієї суперечності.

Існує чимало й інших обмежень, що накладаються на підприємництво з огляду на релігійні норми. Може йтися про заборону продажу певних видів товарів (наприклад, їжі), обов'язкове або добровільне отримання великими виробниками чи ретейлерами підтверджень, що товари, які ними виробляються чи продаються, є релігійно прийнятними. Релігійні приписи змушують продавців змінювати звичні для покупця у світських країнах інструменти продажу. Зокрема, в ісламських країнах офіційно зберігається заборона на лихварство — будь-які операції з позичання під відсоток грошей чи інших матеріальних цінностей. Це означає, що, наприклад, продаж товару у розстрочку можливий, лише якщо розстрочка надається безкоштовно. Проте це не вигідно продавцю чи виробникові, який прагне надати розстрочку, але під певний відсоток. У такому випадку застосовується технологія «подвійного продажу». За цією технологією продавець і покупець підписують два договори: один умовно фіксує продаж товару від покупця до продавця за ціну товару без розстрочки, а другий передбачає зворотний продаж за ціною, яка враховує відсоток збільшення ціни з розстроченням платежу. Тим самим вдається дотриматись релігійного припису і одночасно зберегти економічну привабливість розстрочення оплати товару для продавця.

Приклад з технологіями типу «подвійного продажу» цікавий також і як ілюстрація того, як економіка змушує суспільство шукати компроміси з власною релігійністю. Вимога економічної ефективності змушує соціум перевести дотримання певних релігійних приписів на суто формальний рівень, а релігійні громади погодитись із таким станом речей.

Аналогічна ситуація має місце з ісламським банкінгом. Заборона лихварства унеможливує кредитування — традиційну сферу банківського бізнесу. Мусульманський банк може стягнути з позичальника лише визначену суму грошей чи відсоток від тіла кредиту як плату за проведення кредитної операції. Тому мусульманські банки працюють здебільшого як інвестиційні. Вони залучають гроші вкладників і розміщують їх у певні привабливі, на думку банківської установи, проекти (наприклад, будівництво, цінні папери, інші фінансові інструменти). Отриманий прибуток (або збиток) від такої діяльності розподіляється між вкладниками пропорційно сумі їх вкладу. Вкладник, що вніс кошти, ніколи точно не знає, який саме відсоток прибутку він отримає, адже він поділяє ризик господарської діяльності банку з іншими вкладниками. Поряд з цим у багатьох мусульманських країнах відкриті представництва за-

хідних банків, які здійснюють усі звичайні банківські операції, включаючи кредитування. Чимось це нагадує Середньовічну Європу часів заборони лихварства католицькою церквою (ця заборона остаточно була подолана у XIII–XIV ст.). Першим кроком до зняття заборони з фінансових операцій була згода церкви на те, що ця заборона поширюється лише на християн. Як наслідок, євреї і мусульмани отримали право на ведення таких операцій, а християни змогли долучитися до них як позичальники.

Існують також і приклади, так би мовити, з протилежного боку, коли транснаціональні корпорації пристосовують своє виробництво під певне несвітське суспільство. Зокрема, у Державі Ізраїль працюють заклади мережі McDonald's з логотипом, де упізнаваний червоний фон замінений на блакитний. Це заклади, де подають кошерну їжу, яку можуть споживати ортодоксальні іудеї. Тим самим компанія McDonald's пристосовує свою господарську діяльність до особливостей ізраїльського суспільства й іудейської релігії. Аналогічно McDonald's та інші подібні мережі, світові ретейлери утримуються від продажу свинини у тих країнах, де її споживання заборонено з релігійних причин.

І нарешті, третій блок зв'язків між релігією і підприємництвом — це бізнес-активність самих релігійних інститутів — церков чи релігійних громад. Визнання за церквами права власності на майно, гарантування їм статусу юридичних осіб і право створення суб'єктів господарювання, публічне фінансування цих інститутів дає їм необхідні економічні, юридичні і організаційні ресурси для провадження підприємницької діяльності. Привілейований статус релігії часто також супроводжується додатковим опосередкованим фінансуванням цього бізнесу через податкові і митні пільги, звільнення від оплати чи суттєву знижку на оплату комунальних ресурсів тощо. Це посилює церкви як бізнес-агентів, але одночасно і підвищує ризик неефективності, коли неправильні бізнес-стратегії перекриваються дотаціями від держави. Є значним спрощенням думати, що бізнес релігійних структур спрямований виключно на обслуговування обрядових, доктринальних та інших потреб церков чи громад. Прагнення максимізувати прибуток на певному етапі завжди приводить релігійні інститути до того, що вони починають виступати як повноцінні бізнес-корпорації. Прикладом такої корпорації є і фінансові структури Ватикану (так званій «Інститут релігійної діяльності»). Іноді інтереси таких структур починають вступати в явну суперечку з декларованою ідеологією, як це було у випадку підприємств, підконтрольних православним церквам у країнах пострадянського простору, які у 90-х рр. минулого століття імпортували алкоголь, тютюн, товари повсякденного вжитку офіційно з метою фінансування заходів на відродження церковних структур, а неофіційно збагачуючи очільників цих церков [див. про це: 13, с. 121 і далі].

Говорячи про концепції підприємництва у релігійних доктринах, ми не прагнемо дати їм детальну характеристику, а хочемо дати низку загальних рис таких доктрин.

По-перше, економіка часто не посідає значного місця у таких доктринах. Аналіз документів II Ватиканського собору [14], Основ соціальної концепції Російської православної церкви [15], Катехизму Української Греко-Католицької Церкви [16], інших подібних актів дозволяє констатувати, що економічна доктрина є набагато менш розвинутою, ніж інші аспекти соціального вчення. Зокрема, це пояснюється тим, що сучасна економіка — продукт модерного і постмодерного суспільства, з яким складно поєднати священні тексти традиційних релігій. Економічні моделі, закладені у Біблії чи Корані, вже настільки неактуальні для сучасної людини, що спроби знайти там корені сучасних економік виглядають аж надто спекулятивно. Показово у цьому сенсі, що доктрини сучасних деномінацій і релігійних культів (Церква саєнтології, Церква уніфікації тощо) досить часто набагато більш пристосовані до економічних процесів.

По-друге, усі ці доктрини розглядають підприємництво як соціально відповідальний процес і вбачають значення релігії у посиленні соціальної відповідальності бізнесу шляхом підвищення соціальних стандартів, покращення умов праці, ствердження соціального характеру права власності, заохочення благодійництва тощо. Окремо варто згадати про увагу релігійних доктрин до екологічних проблем, зокрема і тих, що є наслідком розширення виробництва [17].

І, по-третє, ці доктрини не мають саме економічного прикладного значення. Економіка не може бути християнською чи мусульманською, її закони об'єктивні, а отже, їх суб'єктивне корегування на догоду певним положенням священних текстів має не більше сенсу, ніж війна з ринковою економікою в радянській науці. Тому ці економічні доктрини мають швидше соціальне значення, вони не прагнуть вирішувати проблеми економічного розвитку, вони сконцентровані на позитивних і негативних наслідках такого розвитку для людини, держави, суспільства, людства в цілому. І саме у такій своїй ролі вони здатні бути корисними у суспільному дискурсі. Спроби ж створити суто економічні релігійні концепції часто закінчуються набором загальних тверджень, змішаних з популізмом (на кшталт Зводу моральних принципів і правил у господарюванні, ухваленого на VIII Всесвітньому Народному Соборі 04.02.2005 р. [18]).

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що у невітських державах релігія суттєво впливає на підприємництво як сферу діяльності людини. Цей вплив має низку вимірів: 1) етична оцінка підприємництва і бізнес-процесів; 2) унеможливлення певних видів бізнес-діяльності і господарських

операцій; 3) створення особливих секторів економіки, які обслуговують релігійні потреби; 4) діяльність церков і релігійних громад як бізнес-агентів. Підходи, які релігійні інститути формують щодо економіки і бізнесу, знаходять своє відображення у відповідних доктринах. Аналіз цих доктрин свідчить, що вони мають швидше соціальне, ніж економічне значення. Вони не прагнуть вирішувати проблеми економічного розвитку, вони сконцентровані на позитивних і негативних наслідках такого розвитку для людини, держави, суспільства, людства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вовк І. А. Економіка і християнська релігія: проблеми і напрями дослідження / І. А. Вовк // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : Право, 2013. – №4 (15). – С. 98–104.
2. Вовк І. А. Економічна, правова і релігійна системи суспільства: аспекти взаємовідносин (на прикладі християнства) / І. А. Вовк // Правове регулювання релігійного життя: історія, сучасність, перспективи : матеріали VI міжнар. «круглого столу», 21 груд. 2013 р. / МОН України, Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого. – Х. : Вид-во «ФОРМ КОРЕЦЬКА Л. О.», 2014. – С. 10–18.
3. Вовк Д. О. Економіка і право: проблеми розуміння співвідношення / Д. О. Вовк, І. А. Єфіменко // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х. : Право, 2011. – №2 (5). – С. 135–146.
4. Вовк І. А. Економічна поведінка і правове регулювання (на прикладі інституту інтелектуальної власності) / І. А. Вовк // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : Право, 2014. – №4 (19). – С. 18–29.
5. Теорія держави і права : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / О. В. Петришин, С. П. Погребняк, В. С. Смородинський та ін. ; за ред. О. В. Петришина. – Х. : Право, 2014. – 386 с.
6. Хабермас Ю. Между натурализмом и религией. Философские статьи / Ю. Хабермас ; пер. с нем. М. Б. Скуратова. – М. : Весь мир, 2011. – 336 с.
7. Тимчик О. А. Економіка та релігія: теорія і практика взаємовпливу : монографія / О. А. Тимчик. – К. : КНТ, 2014. – 410 с.
8. Гуревич А. Я. Избранные труды. Культура средневековой Европы / А. Я. Гуревич. – СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2007. – 544 с.
9. Ганс Сакс. Шванки : пер. с нем. / Ганс Сакс. – Харьков : Литера Нова, 2009. – 288 с.
10. Климент Александрийский. Увещевание к язычникам / Климент Александрийский ; пер. с древнегреч., вступ. ст., коммент. и указатель А. Ю. Братухина. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб. : Изд-во Олега Абышко, 2010. – 288 с.
11. Кардави Ю. Дозволенне і заборонене в ісламі / Ю. Кардави ; пер. с англ. М. Саляхетдинова. – 2-е изд., доп. – М. : Умма, 2005. – 352 с.

12. Цивільний кодекс України від 16.01.2013 р. №435-IV // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11 (28.03.2003). – Ст. 461.
13. Митрохин Н. Русская православная церковь: современное состояние и актуальные проблемы / Н. Митрохин. – Изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Нов. лит. обозрение, 2006. – 656 с.
14. Документи Другого Ватиканського Собору (1962–1965): Конституції, декрети, декларації. Коментарі : пер. з лат. / Укр. католиц. ун-т. – Львів : Свічадо, 2014. – 608 с.
15. Основы социальной концепции Русской православной церкви [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.patriarchia.ru/db/text/141422.html>.
16. Катехизм Української Греко-Католицької Церкви: Христос – наша Пасха. – Львів, 2011. – 336 с.
17. Варфоломей, патриарх. Приобщение к таинству: Православие в третьем тысячелетии / Варфоломей, патриарх. – М. : Эксмо, 2008. – 368 с.
18. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании, принятый 04.02.2005 г. на VIII Всемирном Русском Народном Соборе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kpp-russia.ru/club/dokumenty/svod-nravstvennykh-principov-i-pravil-v-hozyajstvovanii/>.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2015.

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

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

И. А. ВОВК

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

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НЕСВЕТСКИХ ГОСУДАРСТВАХ И РЕЛИГИОЗНЫХ ДОКТРИНАХ

Проанализировано влияние религии на предпринимательскую деятельность в не-светских государствах и в этом контексте понимание бизнес-активности в религиозных доктринах. Указывается, что связи между религией как социальной системой и предпринимательством проявляются в нескольких аспектах: 1) этическая оценка предпринимательства и бизнес-процессов; 2) предотвращение определенных видов бизнес-деятельности и хозяйственных операций; 3) создание особых секторов экономики, обслуживающих религиозные потребности; 4) деятельность церквей и религиозных общин как бизнес-агентов. Подходы, которые религиозные институты

формируют относительно экономики и бизнеса, находят свое отражение в соответствующих доктринах. Анализ этих доктрин свидетельствует, что они имеют скорее социальное, чем экономическое значение. Они не стремятся решать проблемы экономического развития, а сконцентрированы на положительных и отрицательных последствиях такого развития для человека, государства, общества, человечества в целом.

Ключевые слова: экономика, бизнес, предпринимательство, религия, несветские государства.

I. A. VOVK

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

ENTREPRENEURSHIP IN NON-SECULAR STATES AND RELIGIOUS DOCTRINES

Problem setting. Religion is the most long-standing social system determining a life of human societies since the moment of their emergence. Combination of two opposite tendencies, namely metaphysical denial of wealth and an activity related to it and simultaneous conducting to development of economic processes, indicates a highlight of understanding relations occurring between business and a religion.

Analysis of recent researches and publications. Correlation between the economy and a religion has been researched in scientific papers of D. Vovk, V. Katasonov, N. Mitrokhin, K. Marx, M. Albright, D. Raskov, H. de Soto, O. Tymchyk, A. Hirshman, etc. The historical basis of the author's views encompasses materials presented in research papers of S. Bulhakov, H. Bermann, M. Veber, T. Woods, W. Sombart, etc. Considering the religious doctrines, the author first of all concentrates on approaches proposed in various Christian denominations.

Paper objective. The author attempts to consider two situations of a religious conception influence on entrepreneurship. The first one is concerned with the tangible world, namely peculiarities of a business activity in non-secular states. The second one is associated with an ideal dimension of the problem, i.e. conceptions of entrepreneurship in religious doctrines.

Paper main body. Relations between a religion and entrepreneurship are considered in several aspects: 1) ethical evaluation of entrepreneurship and business processes; 2) restriction of some types of business activities and economic operations; 3) formation of peculiar economic sectors servicing religious requests; 4) activities of churches and religious communities as business agents. Vision of development of the economy and business are detected in respective doctrines. Analysis of these doctrines indicates that they play rather the social role than the economic one.

Conclusions. Influencing political, economic, legal, and other society systems being significant for doing business, a religion is a considerable factor of entrepreneurship. The mentioned significance of a religion stipulates importance of its doctrinal positions in the process of a public discussion and making socially important decisions in the business area. Nature of religion comprises an economic component because churches and religious communities function as business entities.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has analyzed a religious influence on entrepreneurship in non-secular states. In this context the author has examined understanding a business activity by religious doctrines. The researcher mentions that relations between a religion as a social system and entrepreneurship are considered in several aspects: 1) ethical evaluation of entrepreneurship and business processes; 2) restriction of some types of business activities and economic operations; 3) formation of peculiar economic sectors servicing religious requests; 4) activities of churches and religious communities as business agents. Vision of development of the economy and business are detected in respective doctrines. Analysis of these doctrines indicates that they play rather the social role than the economic one. They do not tend to solving economic development problems, but they are concentrated on positive and negative consequences of such development for a human, a state, and a society on the whole.

Key words: economy, business, entrepreneurship, religion, non-secular states.

УДК 330.142

К. Г. ГУБІН

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



СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ФІРМИ¹

У статті розкрито сутність інтелектуального капіталу фірми як синергетичного фактора виробництва. Доведено необхідність поділу, за критерієм можливостей застосування в інших фірмах, інтелектуального капіталу фірми на інтерспецифічний, специфічний та універсальний. Висвітлені місце інтелектуального капіталу фірми в системі факторів виробництва та його відмінності від інших чинників виробництва.

Ключові слова: інтелектуальний капітал фірми, фактори виробництва, нематеріальні активи фірми, інновації, фірмово специфічний людський капітал.

JEL Classification: B41, D24.

Постановка проблеми. У країнах з правовою економікою не володіння монопольною владою, не адміністративні важелі, а інтелектуальний капітал фірми є головним джерелом конкурентних переваг. В Україні нерідко вирішальну роль відіграють неринкові фактори конкурентоспроможності, проте поступово здійснюються ринкові та антикорупційні реформи, зростає значення інтелектуального капіталу як основи конкурентоздатності фірм. За таких умов дослідження сутності та структури інтелектуального капіталу фірми набуває як теоретичного, так і практичного значення для підви-

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

щення конкурентоспроможності українських фірм та ефективності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність інтелектуального капіталу фірми та його структура висвітлювалися багатьма дослідниками, серед яких можна відзначити Н. Бонтіса, М. Братницькі, Е. Брукінга, Л. Едвінссона, Д. Клайлу, Й. Ліхтарські, М. Мелоуна, Дж. Росса, П. Саллівана, К. Свейбі, Д. Скріме, Т. Стюарта, В. Д. Базилевича, О. Б. Бутнік-Сіверського, А. Л. Гапоненко, С. С. Матющенко, М. В. Поплавського, З. В. Уляницького тощо.

Зазначені вчені сформувавши досить цікаві трактування інтелектуального капіталу фірми, проте загальним недоліком їх підходів є відірваність від теорії факторів виробництва. Адже до складу інтелектуального капіталу вони відносять елементи, які належать до різних факторів виробництва; водночас ці дослідники відрізняють інтелектуальний капітал від «традиційних» факторів виробництва.

Якщо теорія факторів виробництва дає зрозумілий перелік основних виробничих чинників, то поширені сьогодні підходи до змісту інтелектуального капіталу порушують логіку та внутрішню узгодженість цієї теорії, додаючи елемент, який, з одного боку, формується зі складових різних факторів виробництва, а з другого — не зводиться лише до цих факторів, бо містить додаткові елементи.

Вважаємо за необхідне узгодити концепцію факторів виробництва із концепцією інтелектуального капіталу та сформувавши на цій основі бачення змісту та структури інтелектуального капіталу фірми, яке найкраще розкриває його сутність та місце в сучасній системі факторів виробництва.

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити сутність та структуру інтелектуального капіталу фірми як одного з факторів виробництва.

Виклад основного матеріалу. В сучасній науковій літературі досить поширений (із певними варіаціями) підхід Л. Едвінссона та М. Мелоуна до структурування інтелектуального капіталу фірми [1, с. 429–447], який у загальному вигляді показаний на рисунку.

Фірмово специфічний людський капітал — це сукупність знань, умінь, навичок, здібностей (зокрема, творчих), працездатності, особистих якостей, моральних цінностей, пріоритетів та соціальних зв'язків працівників фірми, а також цінностей компанії, культури праці, соціально-психологічного клімату, ділової атмосфери, які використовуються для отримання доходу фірмою. До фірмово специфічного людського капіталу відносять також невід'ємні від працівника ноу-хау (що зазвичай вимагають не лише знання, як робити, але й уміння виконати відповідні операції) і «мовчазні», «невідокремлені» знання (які складно передати іншій особі у знаковій чи вербальній формі).

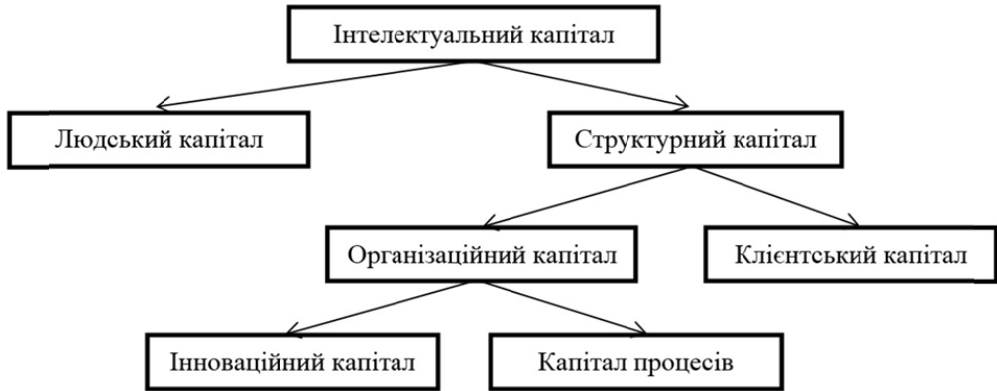


Рис. Структура інтелектуального капіталу фірми

Здібності, знання, працездатність, установки та соціальні зв'язки особи формують основу її людського потенціалу. Він перетворюється на людський капітал індивіда лише в тій частині, в якій може бути реалізований в суспільстві для створення вартості та генерування доходів. Якщо людський потенціал знаходить реалізацію у межах певної фірми, то він одночасно перетворюється не лише на людський капітал індивіда, але й на елемент людського капіталу цієї фірми.

До складу фірмово специфічного людського капіталу входить лише та частина людського капіталу індивіда, що використовується для отримання доходу фірмою (і, відповідно, індивідом у межах цієї фірми). Якщо ж особа отримує додаткові доходи від свого людського капіталу поза певною фірмою (працюючи за сумісництвом в іншій фірмі, у власному бізнесі чи як самозайнята особа), то частина її людського капіталу, задіяна у генеруванні додаткових статків, не входить до складу людського капіталу цієї фірми. Отже, людський капітал особи може дорівнювати її частці у людському капіталі певної фірми, може перевищувати її, але не може бути менше.

Структурний капітал — сукупність нематеріальних активів, що належать фірмі та використовуються для отримання доходу і забезпечення існування фірми в довгостроковій перспективі.

Якщо фірмово специфічний людський капітал втілений у працівниках компанії, то структурний капітал, навпаки, від них відокремлений. Структурний капітал створюється в процесі функціонування людського капіталу і безпосередньо виникає тоді, коли набуває незалежного від свого творця існування, втілюючись у певних об'єктах, процесах чи явищах. Наприклад, поки керівник підрозділу тримає в голові певний технологічний процес, це знання належить до фірмово специфічного людського капіталу. Якщо ж зазначений технологічний процес знаходить відображення на якомусь носії інформації,

що використовується фірмою, то він потрапляє до складу структурного капіталу. На відміну від фірмово специфічного людського капіталу, структурний капітал може бути власністю фірми та може бути проданий.

Основними складовими структурного капіталу є капітал клієнтів та організаційний капітал. Останній, у свою чергу, поділяється на інноваційний капітал та капітал процесів.

Клієнтський капітал — система зв'язків і відносин, що забезпечує ефективну взаємодію фірми зі споживачами, сприяє просуванню продукції на ринок і збільшує обсяги та/або ціну продажів. До нього належать контракти, угоди, база споживачів, ділова репутація, публічний імідж, бренд, товарні знаки, канали розподілу продукції, характер відносин з клієнтами, «свої» люди в організаціях-партнерах чи організаціях-клієнтах тощо.

Інноваційний капітал — об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи і цінності фірми, що дозволяють їй використовувати інновації для отримання конкурентних переваг, збільшення доходів і прибутків та підтримки ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Важливими складовими інноваційного капіталу є патенти, ліцензії, промислові зразки, програмне забезпечення, а також ноу-хау.

Капітал процесів — система технологій, правил, процедур, зв'язків і відносин всередині фірми, система управління, що забезпечують ефективну організацію виробництва, збуту продукції та післяпродажного обслуговування.

Якщо капітал клієнтів визначається ефективністю відносин зі споживачами, то капітал процесів — ефективністю відносин між співробітниками фірми, яка базується на технологіях виробництва, системі менеджменту та соціально-психологічних факторах.

Вочевидь, підхід Л. Едвінссона та М. Мелоуна далеко не єдиний. Інші підходи до структури інтелектуального капіталу фірми подані у таблиці.

Т а б л и ц я

Способи структурування інтелектуального капіталу фірми [2]

Автор	Структура інтелектуального капіталу
1	2
<i>Структурування закордонних вчених</i>	
Е. Брукінг	Ринкові активи, активи інтелектуальної власності, гуманітарні активи, активи інфраструктури
К. Е. Свейбі	Ототожнює «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи». Складові: зовнішня структура (тісні взаємовідносини між підприємствами), внутрішня структура (культура та традиції фірми, інформаційні мережі), індивідуальна компетентність (властивість індивіда до реалізації певних дій у певній ситуації)

Закінчення табл.

1	2
Д. Клайла	Людські активи, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність, структурні активи, фірмові активи
П. Салліван	Людський капітал, інтелектуальні активи, інтелектуальна власність; поряд з інтелектуальним капіталом виділяє структурний капітал
Д. Дж. Скріме	Людський капітал, структурний капітал, капітал клієнта
Н. Бонтіс	Капітал працівників, структурний капітал, ринковий капітал
А. Л. Гапоненко	Клієнтський капітал, організаційний капітал, людський капітал
Дж. Г. Росс	Людський капітал (компетенції зайнятих, позиції зайнятих, інтелектуальні здібності), структурний капітал (стосунки із зовнішніми партнерами, організація, капітал розвитку і зростання)
Т. Стюарт	Людський капітал (здатність пропонувати клієнтам рішення, структурний капітал (організаційні здібності компанії відповідати потребам ринку), споживчий капітал (відносини організації зі споживачами, співпраця із контрагентами, вірність клієнтів)
М. Братницькі	Суспільний капітал (структурний капітал, стосунки між людьми і пізнавальний капітал), людський капітал (компетенції, інтелектуальні можливості і мотивація), організаційний капітал (капітал розвитку, внутрішня та зовнішня структури)
Й. Ліхтарські	Особистий капітал (технічний, а також організаційний, скерований усередину і на ринок), безособовий капітал
<i>Структурування вітчизняних вчених</i>	
О. Б. Бутнік-Сіверський	Людський капітал (сукупність знань, умінь, здібностей, навичок, схильностей), структурний капітал (техніка, ЕОМ, програмне забезпечення, товарні знаки, право власності, патенти, організаційна структура, функціональні розпорядження, механізм розподілу обов'язків), споживчий капітал (клієнти, споживачі, партнери)
В. Д. Базилевич	Людський капітал (накопичені у результаті інвестицій та реалізовані у працівниках організації знання, здібності, навички, особиста культура, моральні цінності, смаки), клієнтський капітал (відносини із клієнтами і покупцями, що допомагають успішній реалізації виробленої продукції; товарні марки та знаки, комерційна мережа розширення збуту, угоди маркетингового і технологічного співробітництва, популярність та репутація), організаційний капітал (систематизована і формалізована компетентність організації: електронні мережі, інформаційні ресурси, організаційна структура, ефективність управління, нововведення, інтелектуальна власність, технічне забезпечення)

Відповідно до такого бачення структури (див. таблицю) вчені формують різноманітні визначення інтелектуального капіталу фірми. Досить типовим можна вважати підхід С. С. Матющенко, згідно з яким інтелектуальний капітал підприємства — це сукупність знань, здібностей, досвіду працівників, організаційних і соціальних взаємин між працівниками, структурними підрозділами, керівниками і зовнішнім середовищем існування підприємства [3].

Безумовно, існують і визначення іншого типу, які не характеризують інтелектуальний капітал через перелік його головних складових, а намагаються розкрити його сутність. Наприклад, М. В. Поплавський визначає інтелектуальний капітал як активно діючу частину інтелектуального потенціалу, спрямовану на формування, розвиток і передачу знань, інформації, досвіду, пізнавальних і духовних здатностей людини, фірми й суспільства, що приводить до зростання доходів і національного багатства [4].

Слід наголосити, що існуючі підходи не лише не розкривають повною мірою місця інтелектуального капіталу фірми в структурі факторів виробництва, але й заплутують ситуацію. Адже, як видно з таблиці, до складу інтелектуального капіталу відносять елементи, які належать до різних факторів виробництва; водночас дослідники наголошують на відмінності інтелектуального капіталу від традиційних факторів виробництва.

Як відомо, сутність соціально-економічних явищ краще розкривається при дослідженні історії їх виникнення та розвитку. Тому для розуміння сутності інтелектуального капіталу фірми необхідно дослідити історію розвитку факторів виробництва.

Щодо переліку чинників виробництва в сучасній науці немає єдиного підходу. Аби вирішити дискусійне питання складу факторів виробництва, необхідно розрізнити первинні та похідні фактори виробництва.

Існують три *первинних* фактори виробництва: особистий (людина), природний (сили та речовини природи) та акумульований (неприродні засоби виробництва). Спочатку люди спільно використовували первинні фактори виробництва. Із ускладненням політичної структури суспільства та виникненням приватної власності на засоби виробництва з'явилися перші похідні фактори виробництва.

Виокремлення тих чи інших *похідних* факторів виробництва пов'язане із формуванням специфічної окремої, відносно самостійної та самодостатньої системи суспільних відносин з приводу їх залучення до процесу виробництва. Для утворення такої системи важливо, аби фактори виробництва належали різним власникам.

Зважаючи на проведений А. Бутенко та А. Шкребою аналіз детермінації суспільного розвитку [5, с. 54–64], слід зазначити, що фактична приналежність факторів виробництва може визначатися або відносинами власності (як це

відбувалося у європейських народів, починаючи зі стародавніх греків та римлян), або політичною структурою суспільства (як це мало місце в історії більшості неєвропейських народів до їх колонізації європейцями).

Коли фактори виробництва зосереджуються у різних власників, необхідно на певних умовах поєднувати ці потрібні для створення економічних благ ресурси. Навколо цих умов поступово формується система суспільних відносин. Коли система суспільних відносин з приводу залучення до процесу виробництва, скажімо, інформації, стає достатньо специфічною, розвинутою й відокремленою, можна констатувати виникнення похідного фактора виробництва — «інформація».

На противагу базовим, похідні фактори виробництва — феномен історичний; їх склад періодично змінюється. Оскільки виокремлення похідних факторів виробництва пов'язане з певними змінами у суспільних відносинах, розвиток складу факторів виробництва пов'язаний із розвитком господарських систем.

Існує шість основних етапів розвитку *системи формування доходів*: колективний, приватний, управлінський, капіталістичний, соціально-ринковий та соціальний.

Історично перша система формування доходів — *колективна* — виникла з появою людини розумної. Спочатку виробництво відбувалося на основі використання первинних факторів виробництва. Похідні фактори виробництва відсутні. Люди спільно брали участь у господарській діяльності й одержували винагороду, що відбивала переважно внесок особистого фактора виробництва.

Колективну систему формування доходів замінила *приватна*. В її основі — використання родиною приналежних їй факторів виробництва з метою отримання благ для задоволення своїх потреб. Існування управлінської еліти набуло стійкого, стабільного характеру, а її функції все більше відрізнялися від функцій основної частини спільноти. На цьому етапі оформлюються й закріплюються обов'язки управлінської еліти, так само як і обов'язок інших членів громади винагороджувати управлінську діяльність. Через нагромадження матеріального фактора виробництва окремими індивідами, а також у зв'язку з виконанням управлінською елітою своїх специфічних функцій, виникає необхідність для обробки великих ділянок землі залучати додаткових (окрім власників землі та членів їхніх родин) працівників. Це здійснюється переважно за рахунок навертання людей у ті чи інші форми залежності (рабська, феодална тощо).

Відбувається перша декомпозиція факторів виробництва — аграрна. У результаті виокремлюються такі три основні похідні фактори виробництва, як управлінські здібності, земля і праця.

Описані зміни супроводжуються посиленням політичної надбудови, що на певному етапі породжує державу. Відбувається перехід до третьої системи формування доходів — *управлінської*. В основі цієї системи лежать певні форми експлуатації мас елітою.

Існували дві основні моделі управлінської системи формування доходів — азіатська і європейська. У першій вирішальний вплив на об'єднання індивідів у процесі створення благ і на відособлення їх в особистому доході мала політична структура суспільства, у другій — власність на засоби виробництва. В азіатській моделі зберігали домінування такі похідні фактори виробництва, як управлінські здібності, земля і праця.

Проте в європейській моделі управлінської системи формування доходів, з розвитком торгівлі, відбулася друга декомпозиція факторів виробництва — торговельна. До існуючих похідних факторів виробництва додався капітал (спочатку торговий), що створив передумови для переходу до *капіталістичної системи формування доходів*.

Перехід до капіталістичної системи формування доходів завершується тоді, коли виникає широка сфера застосування капіталу — індустріальне виробництво. У структурі похідних факторів виробництва суттєво зростає роль капіталу, а управлінські здібності як фактор виробництва поступово зникають. При цьому функції державного управління зберігаються, проте залучення людей до їх виконання відбувається на основі інших механізмів. Для більшості держслужбовців це відносини найму робочої сили, тому вони належать до фактора виробництва «праця».

Пов'язана з відокремленням функції управління капіталом від функції власності третя декомпозиція факторів виробництва — підприємницька — породжує ще один похідний фактор виробництва — підприємницькі здібності.

Після Другої світової війни в економічно розвинених країнах відбувається становлення *соціально-ринкової системи формування доходів*. У цій системі відбувається четверта декомпозиція факторів виробництва — інформаційна, — що породжує ще один похідний фактор виробництва — інформацію. До складу цього фактора виробництва потрапляє не будь-яка інформація, а лише та, що:

- 1) використовується чи може бути використана у виробництві за даного рівня розвитку господарства;
- 2) відокремилася від свого творця та набула самостійного існування;
- 3) залучається до виробництва на основі специфічної системи відносин.

До того, як інформація стала відокремленим фактором виробництва, не існувало розвиненої специфічної системи відносин з приводу її залучення до виробництва, але були окремі випадки такого залучення. Тобто виконувалися

тільки перші дві умови. І лише в соціально-ринковій системі формування доходів інформація як фактор виробництва перетворилася на систему, що розвивається на власній основі.

У результаті описаних соціально-економічних процесів сформувався притаманний країнам з правовою економікою склад похідних факторів виробництва, до якого увійшли: підприємницькі здібності, праця, земля, капітал та інформація.

Інтелектуальний капітал фірми не потрапляє до складу похідних факторів виробництва через те, що відсутня специфічна система відносин щодо залучення його до процесу виробництва. Окремі складові інтелектуального капіталу залучаються до фірми на основі відносин, притаманних іншим факторам виробництва (наприклад, залучення фірмово специфічного людського капіталу відбувається на основі відносин найму робочої сили, а інноваційного капіталу — на основі відносин купівлі-продажу інформації), деякі елементи інтелектуального капіталу формуються і накопичуються на фірмі в процесі її функціонування.

Якщо інтелектуальний капітал не є похідним фактором виробництва, то що ж він собою уявляє? На наш погляд, він є тим, що забезпечує синергізм похідних факторів виробництва.

Інтелектуальний капітал фірми — створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми та зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Пояснимо основні положення цього визначення. Головним джерелом інтелектуального капіталу фірми є творчість, проте не завжди це інтелектуально-духовна творчість окремих людей.

Значна частина інтелектуального капіталу фірми створюється в процесі функціонування фірм або їх зовнішнього середовища; людська творчість тут також присутня, але не як самостійний елемент, а як частина більш складної системи взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища фірми, в процесі якої виникає синергетичний ефект від взаємодії багатьох людей та багатьох інших чинників виробництва, розподілу, обміну та споживання. Цей синергізм дозволяє сформувати такий інтелектуальний капітал, який жодна людина чи група людей самі по собі ніколи б не створили. Тому, хоча інтелектуально-духовна творчість окремих людей і залишається необхідною умовою створення інтелектуального капіталу фірми, в цьому випадку головним джерелом слід визнати саме процес функціонування фірм та їх зовнішнього середовища.

Безпосередньою формою функціонування інтелектуального капіталу фірми є специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища. Під взаємним пристосуванням факторів виробництва мається на увазі, по-перше, підбір факторів виробництва, що найбільше відповідають потребам; по-друге, пошук оптимальних способів поєднання, комбінування цих факторів; по-третє, модифікація, розвиток факторів виробництва в потрібному напрямі.

Взаємодія фірми із зовнішнім середовищем у цьому контексті розглядається як процес взаємного пристосування, який передбачає, з одного боку, підлаштування фірми під зовнішні умови функціонування, а з другого — забезпечення бажаних для фірми змін у зовнішньому середовищі. Причому зазначені процеси взаємного пристосування мають відбуватися постійно, аби відповідати новим викликам. Лише за умови нескінченності цих процесів забезпечується постійне відтворення інтелектуального капіталу фірми.

Розробка форм та процесів взаємного пристосування факторів виробництва, а також взаємного пристосування фірми та зовнішнього середовища, базується на генеруванні та впровадженні інновацій, проте недоречно розглядати інноваційність як головну рису інтелектуального капіталу фірми.

Це пояснюється тим, що, по-перше, він створюється не лише за рахунок інновацій, але й на основі багатьох інших елементів (розкриті при аналізі структури інтелектуального капіталу фірми).

По-друге, інтелектуальний капітал формується не під впливом будь-яких інновацій, а лише на основі тих, що сприяють синергізму факторів виробництва на конкретній фірмі. Тобто є і такі інновації, що не сприяють нарощуванню інтелектуального капіталу фірми.

По-третє, слід враховувати різноманіття інновацій. Формування синергізму факторів виробництва на фірмі значною мірою засноване на інноваціях, які є новими лише для даної фірми і вже запроваджені у конкурентів. Також широко застосовуються псевдоінновації та мікроінновації. Значна частина інновацій є специфічними (дають більший ефект у межах даної фірми, ніж можливий ефект в інших фірмах) або інтерспецифічними (дають ефект лише в межах даної фірми).

В усіх цих типах інновацій, відповідно до їх змісту, мало справжньої інноваційності, це переважно «варіації на тему», що не мають суспільного чи навіть галузевого значення. Проте це не заважає таким інноваціям сприяти синергетичному ефекту. Інакше кажучи, значною мірою синергізм факторів виробництва заснований на нововведеннях, які є інноваціями лише в межах конкретної фірми, за певних умов, та не є суспільно значимими інноваціями.

Якщо недоречно наголошувати на вирішальній ролі інновацій, то що ж вважати головною рисою інтелектуального капіталу фірми? На наш погляд, це здатність забезпечити синергізм факторів виробництва, що використовуються на даній фірмі. Інновації при цьому є одним із інструментів досягнення синергетичного ефекту.

Головним результатом функціонування інтелектуального капіталу фірми є синергізм факторів виробництва, який підвищує ефективність використання факторів виробництва в даній фірмі, порівняно з фірмами, інтелектуальний капітал яких дорівнює нулю. Відповідно, обсяг інтелектуального капіталу фірми формує різницю між вартістю фірми та вартістю факторів виробництва, задіяних у ній.

Як комплексне явище інтелектуальний капітал фірми утворює унікальний та неповторний синергізм факторів виробництва, задіяних у цій фірмі, і не може бути повністю, із збереженням цілісності, перенесений в іншу фірму. Проте окремі елементи інтелектуального капіталу можуть передаватися на інші фірми. За критерієм можливостей застосування в інших фірмах інтелектуальний капітал фірми слід поділяти на інтерспецифічний, специфічний та універсальний.

Інтерспецифічний інтелектуальний капітал формує унікальний і неповторний синергізм факторів виробництва лише на певній фірмі і не дає жодного ефекту в інших. Вартість цього типу капіталу існує лише в межах певної фірми; в інших він нічого не вартий.

Специфічний інтелектуальний капітал найбільш ефективно формує синергізм факторів виробництва лише в одній фірмі, проте забезпечує певний ефект і в інших. Його вартість у межах певної фірми більша, ніж в інших.

Універсальний інтелектуальний капітал сприяє синергізму факторів виробництва в різних фірмах з приблизно однаковою ефективністю. Відповідно, і його вартість для них є зрівняною.

Від співвідношення інтерспецифічного, специфічного та універсального капіталу у структурі інтелектуального капіталу фірми залежать ліквідність цього активу, а також варіанти дій при загрозі банкрутства фірми.

Чим більша частка універсального інтелектуального капіталу, тим більша ліквідність інтелектуального капіталу фірми і навпаки: збільшення частки специфічного або інтерспецифічного капіталу знижує ліквідність інтелектуального капіталу фірми.

Якщо фірма є неплатоспроможною, проте має цінний специфічний та інтерспецифічний інтелектуальний капітал, робити її банкрутом та ліквідувати не вигідно, адже частина вартості специфічного і вся вартість інтерспецифічного капіталу будуть втрачені. За таких умов вигідніше проведення санації.

Унікальною особливістю інтелектуального капіталу фірми є його здатність до *мультиплікації*, тобто примноження. Якщо всі інші фактори виробництва можуть бути лише переорієнтовані на альтернативні варіанти використання, то інтелектуальний капітал можна використовувати одночасно в декількох альтернативних варіантах.

Мультиплікація може бути *внутрішньою* (приводить до збільшення інтелектуального капіталу фірми — власника капіталу), *зовнішньою* (приводить до збільшення інтелектуального капіталу інших фірм) та *комплексною* (приводить до збільшення інтелектуального капіталу фірми-власника та інших фірм).

Елементи специфічного або універсального інтелектуального капіталу можна продовжувати використовувати на певній фірмі та водночас передати на інші фірми. Наприклад, можна здійснювати виготовлення певного товару та продати ліцензію на його виробництво іншим фірмам. За таких умов інтелектуальний капітал забезпечує підвищення ефективності паралельно на декількох фірмах замість однієї, що і означає мультиплікацію цього фактора виробництва.

Інтерспецифічний інтелектуальний капітал також здатен до мультиплікації, але тільки в межах фірми — власника капіталу, наприклад, при її розширенні, створенні нових підрозділів чи збільшенні виробничих потужностей. Специфічний та універсальний інтелектуальний капітал здатні до мультиплікації в межах цієї фірми за аналогічних умов.

Мультиплікація інтелектуального капіталу фірми заснована на *тиражуванні* прав користування та розпорядження елементами інтелектуального капіталу.

Проте не завжди тиражування приводить до мультиплікації інтелектуального капіталу. В розрізі внутрішньої мультиплікації інтелектуального капіталу слід розрізняти:

1) інтелектуальний капітал, який втрачає цінність для фірми при тиражуванні (наприклад, інноваційні ідеї, які дозволяють знизити собівартість продукції або підвищити її якість, створити нові продукти чи покращити збут продукції; якщо конкуренти запровадять ці ідеї, вони поступово припинять приносити прибуток даній фірмі; інший приклад — база даних про споживачів: потрапивши до конкурентів, вона втратить значну частину цінності); тиражування такого типу капіталу доцільне лише за умови отримання достатньої винагороди;

2) інтелектуальний капітал, який не міняє цінність для фірми при тиражуванні (наприклад, інноваційні ідеї, які дозволяють знизити собівартість продукції або підвищити її якість, створити нові продукти чи підвищити ефективність просування продукції фірмам, які не є конкурентами, бо продають свою продукцію на інших ринках);

3) інтелектуальний капітал, який збільшує цінність для фірми при тиражуванні (наприклад, засоби індивідуалізації можуть зростати в ціні з ростом продажів продукції даного типу; ефект приєднання до більшості примушує покупців обирати ті товари, якими користується багато людей; якщо фірма не здатна захопити ринок власними силами, вона може продати ліцензію на виробництво товарів чи надання послуг, аби заповнити ринок чи суміжні сегменти ринку подібною до власної продукцією і збільшити за рахунок цього власні продажі); яскравим прикладом такого типу капіталу є гудвіл McDonald's або Pizza Hut.

Повертаючись до концепції первинних та похідних факторів виробництва, слід наголосити на тому, що, хоча інтелектуальний капітал не є ані первинним, ані похідним фактором виробництва, він має своє місце в структурі факторів виробництва: це похідний фактор виробництва другого ступеня, або синергетичний фактор виробництва. Адже інтелектуальний капітал є похідним від похідних факторів виробництва, утворюється на їх основі. Водночас він пов'язаний із синергізмом похідних факторів виробництва і тому може вважатися синергетичним фактором виробництва.

Інтелектуальний капітал фірми — чинник виробництва нового типу. По-перше, на відміну від похідних факторів виробництва, виникнення інтелектуального капіталу не пов'язане з формуванням специфічної окремої, відносно самостійної та самодостатньої системи суспільних відносин з приводу його залучення до процесу виробництва. По-друге, інтелектуальний капітал фірми має переважно інтерспецифічний та специфічний характер, тобто тісніше, ніж інші фактори виробництва, прив'язаний до певної фірми. По-третє, на відміну від інших чинників виробництва, він частково піддається мультиплікації.

Висновки. Протягом довгого часу концепція факторів виробництва та концепція інтелектуального капіталу фірми розвивалися окремо, що призвело до суперечностей та неузгодженості цих підходів.

Розрізливши первинні та похідні фактори виробництва, стало можливим запропонувати модель розвитку структури похідних факторів виробництва, згідно з якою на певному історичному етапі на основі інших факторів виробництва виокремлюється фактор виробництва «інтелектуальний капітал фірми».

Під інтелектуальним капіталом фірми слід розуміти створені в результаті інтелектуально-духовної творчості людей, накопичені в процесі функціонування фірми та її зовнішнього середовища специфічні форми та процеси взаємного пристосування факторів виробництва, а також фірми та зовнішнього середовища, які забезпечують синергізм факторів виробництва, що підвищує ефективність функціонування фірми.

Матеріальна форма цього чинника виробництва може бути різною, проте вона є другорядною; головне — ефект від впливу інтелектуального капіталу на використання інших факторів виробництва фірмою. Результатом функціонування інтелектуального капіталу фірми є синергізм факторів виробництва, який підвищує ефективність використання факторів виробництва в даній фірмі.

Цей синергізм є специфічним, заснованим на конкретних факторах виробництва і конкретних умовах функціонування фірми, тому його складно перенести в іншу фірму без втрат. У цьому сенсі інтелектуальний капітал фірми загалом можна вважати її унікальним і неповторним атрибутом. Водночас окремі елементи цього капіталу не складно застосувати на інших фірмах.

У структурі інтелектуального капіталу фірми доцільно розрізнати, відповідно до можливостей застосування в інших фірмах, інтерспецифічний, специфічний та універсальний інтелектуальний капітал.

Перспективним напрямом подальших досліджень вважаємо поглиблене вивчення сучасної структури інтелектуального капіталу фірми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. 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.
2. Уляницький З. В. Проблеми управління інтелектуальним капіталом та способи їх вирішення / З. В. Уляницький // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.]. – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – № 769. – С. 108–117.
3. Матющенко С. С. Интеллектуальный капитал в современных экономических условиях: значение, структура, учет и оценка / С. С. Матющенко // Бизнес Информ. – 2014. – № 11. – С. 318–322.
4. Поплавський М. В. Механізм управління інтелектуальним капіталом компаній [Електронний ресурс] / М. В. Поплавський // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2014. – Вип. 14. – С. 160–170. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znphnpu_eko_2014_14_18.pdf.
5. Бутенко А. П. Диалектика общественного развития / А. П. Бутенко, А. А. Шкрєба. – Киев : Политиздат Украины, 1990. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2015.

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

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

К. Г. ГУБИН

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

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ФИРМЫ

В статье раскрыта сущность интеллектуального капитала фирмы как синергетического фактора производства. Доказана необходимость деления, по критерию возможностей применения в других фирмах, интеллектуального капитала фирмы на интерспецифический, специфический и универсальный. Освещены место интеллектуального капитала фирмы в системе факторов производства и его отличия от других факторов производства.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал фирмы, факторы производства, нематериальные активы фирмы, инновации, фирменно специфический человеческий капитал.

К. Н. HUBIN

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

THE SENSE AND STRUCTURE OF FIRM INTELLECTUAL CAPITAL

Problem setting. In Ukraine non-market factors of competitiveness frequently play the decisive role. Nevertheless, market and anticorruption reforms gradually occur. Due to the reforms importance of intellectual capital as the basis of firm competitiveness and national economy efficiency increases.

Analysis of recent research and publications. The intellectual capital sense and its structure have been examined by many researchers, among which are N. Bontis, N. Bratnitsky, A. Brooking, L. Edvinsson, D. Calilu, J. Lichtarski, M. Malone, J. Roos, P. Sullivan, K. Sveiby, d. Screame, T. Stewart, V. D. Bazylevych, O. B. Butnik-Siverskyi, A. L. Haponenko, S. S. Matiushchenko, M. V. Poplavskyi, Z. V. Ulianytskyi, etc. A general disadvantage of these approaches is alienation of production factors from the theory.

Paper objective. The paper objective is to indicate the sense and structure of firm intellectual capital as one of production factors.

Paper main body. Separating initial and derivative factors of production, the author has proposed a model of structure development of production derivative factors. According to the model a production factor «firm intellectual capital» is formed on the basis of other production factors at a certain historical stage. In contrast to other production factors, the factor partially tends to multiple.

A result of firm intellectual capital functioning is synergism of other production factors, which increase efficiency of production factor application in a certain firm. This synergism is specific, because it is based on certain production factors and competitive conditions of firm functioning. Thus, the synergism can't be transferred to other firm without losses.

Elements of firm intellectual capital differ from each other in possibility of application in other firms. Therefore, the author indicates inter-specific, specific, and universal intellectual capitals.

Conclusions of the research. Firm intellectual capital is specific forms and processes of mutual adjustment of production factors being created as a result of intellectual and spiritual creativity of humans and accumulated in the process of functioning of a firm and its external environment, which provide synergism of production factors enhancing efficiency of firm functioning.

Thorough examination of current structure of firm intellectual capital is a prospective direction of further research.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers the sense and structure of firm intellectual capital as a synergetic factor of production. The author has proved necessity of division of firm intellectual capital into inter-specific, specific, and universal ones according to a criterion of possibility of application in other firms. The article indicates a place of firm intellectual capital within a system of production factors and its distinctions from other production factors.

Key words: firm intellectual capital, production factors, intangible assets of a firm, innovations, firm specific human capital.

УДК 330.1:347.77/78

О. М. ЛЕВКОВЕЦЬ

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



**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КВАЗІРЕНТА
ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
ПЕРЕГЛЯД КОНЦЕПЦІЇ¹**

Досліджено механізми формування, розподілу, використання в умовах глобалізації інтелектуальної квазіренти (ІКР), що зумовлюють перетворення останньої з чинника стимулювання інноваційного розвитку на чинник монополізації світових ринків та гальмування процесів створення і дифузії знань. Уточнено зміст ІКР, визначено критерії ефективності. Акцентовано увагу на сучасних трансформаціях механізмів формування і розподілу ІКР ТНК, що уможливають отримання надприбутків всупереч, а не завдяки інтелектуальній складовій.

Ключові слова: інтелектуальна квазірента, транснаціональні корпорації, механізми формування і розподілу, баланс інтересів.

JEL Classification: O31.

Постановка проблеми. Забезпечення балансу інтересів усіх суб'єктів відносин інтелектуальної власності (далі — ІВ) традиційно вважається базовим принципом побудови і функціонування системи охорони і захисту ІВ [1, с. 5]. Головним стимулом для інвесторів у сфері ІВ, для країн щодо підтримки розвитку високотехнологічних виробництв є прагнення отримати інтелектуальну ренту (ІР). Остання має служити джерелом покриття інноваційних витрат і водночас — подальшого розвитку інноваційної сфери, інструментом

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

стимулювання інноваційних процесів. Утім глобалізація зумовила трансформацію існуючих і появу нових механізмів формування і розподілу ІР, науковці звертають увагу на вияви неефективності системи рентних відносин в інтелектуальній сфері, на перетворення ІР на чинник монополізації ринків і порушення зазначеного вище принципу балансу інтересів. Отже, актуальними є дослідження сучасних механізмів формування, розподілу, використання ІР та їх впливу на соціально-економічний розвиток для пошуку шляхів реформування діючої системи охорони і захисту ІВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні питання рентних відносин у сфері ІВ є недостатньо розробленими. Природу відносин ІР досліджували Ю. Яковець, автори праць [2–7]. Методичний підхід щодо оцінки ІР подано в роботі [7]. Для цілей ідентифікації сучасних механізмів формування і розподілу ІР змістовними є роботи [8–10]. На суперечності розвитку відносин у сфері ІВ звертають увагу В. Валле [11], А. Олефір [12]. Утім слід констатувати відсутність системних досліджень сучасних чинників впливу на процеси формування, розподілу, використання ІР, що зумовлені глобалізацією.

Формулювання цілей. Виявити і продемонструвати суперечності концептуального уявлення про ІР як чинник інноваційного розвитку в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Єдиного підходу до визначення ІР у науковій літературі до сьогодні не існує, як тотожні часто застосовуються поняття «інтелектуальна рента», «інтелектуальна квазірента». *Інтелектуальною рентою (ІР)* називають сталий надприбуток від використання відтворюваних і не пов'язаних з експлуатацією природних ресурсів інтелектуальних факторів виробництва (інтелектуального капіталу), що має місце внаслідок тимчасової монополії на інтелектуальний продукт [4; 5; 7]. ІР становить форму економічної реалізації власності на інтелектуальні ресурси та інноваційні продукти. Причина утворення: монополія фахівця на власний людський капітал і компанії — на структурний, монополія компанії на користування людським капіталом як виробничим об'єктом, що виникає в умовах обмеженості якісних ресурсів [4, с. 26–28]. ІР утворюється за рахунок [7, с. 123]: 1) надбавки до ціни реалізації інноваційної продукції (надприбуток інноваційно активних підприємств від виробництва і реалізації продукції на основі об'єктів ІВ); 2) доходу від передання прав інтелектуальної власності (продаж ліцензій); 3) гудвілу інноваційно активних підприємств, що збільшує обидві складові ІР. ІР формується на ринку ІВ, є формою оплати користувачем (покупцем) доступу до обмеженого на даний момент інтелектуального ресурсу [5]. Майже в усіх наукових працях, присвячених цій проблематиці, зазначається така особливість утворення ІР: витрати на створення інтелектуального продукту можуть у разі відрізнятись від кінцевого доходу власника, оскільки вартість

тиражування інтелектуального продукту здатна наближуватись до нуля. У джерелі [5] пропонується вирізнити категорії ІР та інтелектуальної квазіренти (ІКР) у контексті проблеми визначення розподілу рентного доходу між творцем і власником об'єкта ІВ. Компанія виступає як орендар людського капіталу, оплачує його використання у вигляді заробітної плати і може частину рентного доходу працівників/творців перерозподіляти на свою користь. Цю частину ІР і пропонується називати ІКР. Утім особливості формування та привласнення ІР такі, що більш коректним є використання надалі терміна «квазірента» (ІКР). Адже *квазірента* — це надприбуток, що привласнюється власником унаслідок монопольного володіння *неприродним* виробничим ресурсом і має тимчасовий характер [4, с. 26]. Одним із її різновидів і є інтелектуальна квазірента. Її відмінності від природної ренти [4–6]:

1. Першоджерелом ІКР є не природні ресурси, а інтелект, знання, досвід, втілені у технологіях, способах організації виробництва тощо.
2. Існування обмежене у часі. Може швидко зникати в результаті конкуренції в освоєнні технологічних інновацій. Залежить від циклічної динаміки розвитку науки і техніки, періодичної зміни технологічних укладів.
3. Є компенсацією за накопичений і реалізований в інноваціях людський капітал, інноваційний ризик. Часто є результатом перерозподілу вже створеного доходу [4, с. 26].

Суб'єктами привласнення ІКР є власники інтелектуального капіталу, інтелектуальних ресурсів, інтелектуального продукту. Суб'єктами розподілу ІКР можуть бути: розробники, інноваційно активні підприємства, державні органи влади. Основним каналом реалізації ІКР є інновації. Як зазначалось вище, ІКР має стати джерелом покриття витрат, стимулювання інноваційних процесів. Утім вона не забезпечуватиме необхідних мотивів для створення інноваційних продуктів, якщо дохід розподілятиметься між низкою учасників, а витрати здійснюватиме передусім винахідник. У цьому контексті становить інтерес запропонований у джерелі [6] поділ ренти на ефективну й неефективну. Ефективна є продуктивною, створює додану вартість в економіці, стимулює поведінку, що *підвищує Парето-ефективність економіки*. Неефективна призводить до зменшення суспільного продукту, зниження Парето-ефективності. Різниця між суспільними і приватними витратами створення інтелектуальних продуктів не має бути надто великою — якщо приватні значно перевищуватимуть суспільні, для власників інтелектуального капіталу зменшуються стимули для інноваційної активності, якщо ж навпаки — суспільство нестиме втрати, знизиться потенціал дифузії інновацій. Реальністю сьогодення в глобальному масштабі є другий варіант. Структурування доходів між творцем, інвестором, суспільством здебільшого визначається тривалістю й обсягом захисту в межах існуючої системи охорони і захисту прав ІВ [3]. Глобалізація

зумовила появу низки інструментів, що уможливають збільшення квазі-рентних складових у доходах правовласників (передусім, корпорацій), подовження терміну їх отримання не за рахунок посилення інтелектуальної складової. Механізми формування, розподілу і перерозподілу ІКР можна класифікувати на ринкові, механізми ТНК, державного і міжнародного регулювання. Найбільш помітним, на наш погляд, для означених вище цілей дослідження є вплив ТНК, що застосовують такі механізми для формування і розподілу на власну користь ІКР (передусім, світової).

1. *Створення «ланцюжків вартості» і застосування механізмів трансфертного ціноутворення* (у т. ч. щодо об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ)). Одним із способів максимізації прибутку від функціонування мережної структури ТНК є вибудова так званих «ланцюжків вартості» — розміщення різних стадій виробництва певного продукту на підприємствах різних країн у такий спосіб, щоб найбільша частка вартості створювалась у країнах з найменшим рівнем оподаткування. Передбачає такий поділ операцій за підрозділами ТНК, що виробники окремих складових частин продукції зазвичай не мають уявлення про увесь алгоритм (технологію) створення продукту. Уможливає при створенні «невідчутних» активів перенесення на підрозділи у країнах, що розвиваються, значної частки відповідних витрат, що не є зіставною з вигодами, які отримують ці держави. Широко використовуються можливості трансфертного ціноутворення (регульованих цін, що застосовуються при операціях між підрозділами мережі ТНК і можуть істотно відрізнятися від ринкових) і офшорних юрисдикцій для мінімізації оподаткування, виведення прибутків з певних країн.

2. *Передача прав на ОІВ залежним покупцям*. Продаж ліцензії може супроводжуватись низкою обмежень: примусові купівля/продаж продукції з використанням трансфертних цін; вимога передавання ліцензіару прав на будь-які удосконалення, що належать до переданої технології (поворотна ліцензія).

3. *Приховування неявного знання*. Передача не усіх, а лише частини елементів технології є способом збереження монопольного становища на певному ринку, ускладнення для конкурентів процесів копіювання чи вдосконалення. Сучасні патентні технології уможливають обмеження розкриття інформації у формулі винаходу [11], тож дифузія знань гальмується.

4. *Блокування перспективних досліджень і розробок* (штучне подовження терміну отримання ІКР). За джерелом [3], прагнення максимізувати прибуток спричинює набуття використанням інтелектуальної праці *викривлених форм*. Виявляється це у тому, що компанії вдаються до специфічних патентних стратегій для блокування перспективних напрямів НДДКР конкурентів (оточення патентами, покриття, загородження). «*Патентним сквотерством*» називають розміщення патентів на потенційні, але ще не здійснені

винаходи, для подальшого використання проти реальних винахідників. Розширюється зона чинності патентів і авторського права. Патентні війни, переорієнтування ресурсів ТНК з НДДКР і створення інноваційних продуктів на пошук механізмів отримання ІКР через використання системи захисту прав ІВ є реаліями сьогодення.

5. Створення *патентних об'єднань (пулів)*. В умовах, коли кількість патентів збільшується, з'являються патенти на вторинні винаходи, права на які перекриваються, створюються патентні об'єднання. Дозволяють власникам патентів, які всі разом необхідні для впровадження продукту або технології, передавати їх за ліцензіями або переуступати права. Утім для укладення угод з такими об'єднаннями необхідні значні витрати, а також виникає можливість для невеликих груп основних власників патентів обмежувати доступ конкурентів. Це посилює монополізацію світового ринку ІВ, уможливорює подовження терміну отримання ІКР, недовикористання ресурсів, обмеження винахідництва. За джерелом [9], у фармацевтичному бізнесі увесь набір патентів контролюється 10–12 ТНК, що створюють патентні пули, і, не зважаючи на аргументацію фармкорпорацій про потребу у коштах для НДДКР, вже більше десятиліття як прогрес у цій галузі зупинився. Згідно з доповіддю Єврокомісії, в період 2000–2007 рр. подвоїлася кількість заявок на фармацевтичні патенти, але 87 % з них є вторинними (не на діючу речовину, а на метод виробництва, лікарську форму) [10, с. 76], а фармацевтична промисловість, наприклад, у США витрачає на маркетинг коштів більше, ніж на розробку нової продукції.

6. *Формування свідомості споживача* — переконання його у тому, що лише великі корпорації можуть виробляти якісні товари — дозволяє багаторазово завищувати ціни (наприклад, на ринку фармацевтичної продукції, де споживачі віддають перевагу брендовим лікам замість дженериків, навіть якщо їх ціна відрізняється у десятки разів).

7. *Уніфікація стандартів* виробництва продукції уможливорює поширення монопольної влади, ареалу збуту продукції (отримання ефекту масштабу), для країн базування ТНК — можливість політичного впливу і блокування діяльності конкурентів з інших країн шляхом застосування потенціалу санкцій щодо можливостей використання певних технологій. Розробка і просування, ухвалення міжнародного стандарту є вельми дорогим і складним процесом, що під силу лише найбільшим корпораціям.

8. *Вилучення ІКР через експлуатацію інтелектуальних трудових ресурсів*. За висновками багатьох дослідників [1; 3; 9], сучасне авторське право служить засобом експлуатації творчого індивідуума, для якого зберігається єдина можливість реалізовувати творчі здібності лише всередині корпорацій, за умов вузької спеціалізації при здійсненні централізованих НДДКР. Інтелектуальний

продукт є одночасно результатом індивідуальної діяльності творця та використання ним суспільно доступних ідей та знань, інтелектуальної праці «попередників» [3]. У результаті відбувається безкоштовне привласнення культурних благ корпораціями.

9. *Лобіювання інтересів*, фінансування заходів щодо *примусу до виконання прав*. Діючі системи авторського і патентного права дедалі частіше визначають як такі, що захищають інтереси не авторів інтелектуального продукту, а правовласників — передусім ТНК та численних посередників. Прикладом може бути прийнятий у 1998 р. в США так званий «Закон Мікі-Мауса» (на 20 років подовжив термін дії авторських прав), пролобійований Walt Disney, щоб подовжити права на відповідного літературного персонажа [1, с. 7]. За висновками автора [1], невелика кількість транснаціональних медіакорпорацій свідомо стримує поширення культурної та наукової інформації, приносячи розвиток суспільства у жертву комерціалізації, а авторам діюча індустрія контенту не здатна створити мотивацію, що сприяла б творчості. Корпорації та їх об'єднання фінансують компанії із забезпечення «примусу до виконання», відповідні бюджети складають десятки мільйонів доларів. Так, для Міжнародної федерації звукозапису IFPI у 2009 р. ці видатки склали 120 млн дол., Союзу розважального програмного забезпечення BSA — 70 млн дол.

10. *Недобросовісна конкуренція*. Прикладом можуть служити дії ТНК, що спеціалізуються на виробництві трансгенного насіння рослин, хімікатів для їх оброблення, і яких звинувачують у застосуванні для захоплення ринків інших країн таких методів, як кредитний тиск (надання кредиту фермерам за умови використання патентованого насіння ТНК, оскільки це має гарантувати високий врожай) і т. п. За результатами дослідження [11, с. 233–235], права ІВ на сорти рослин обмежують можливості населення різних країн здійснювати сільськогосподарську діяльність. Наприклад, відповідно до угоди, що її укладає з фермерами ТНК Monsanto (найбільша сільгоспкорпорація США), останні позбавлені прав зберігати і продавати насіння, мають сплачувати, окрім роялті, 5 дол. за кожен фунт насіння як «плату за користування технологіями», санкції за порушення еквівалентні стократному розміру можливих збитків корпорації [11, с. 235].

Поширеним способом експлуатації менш розвиненого ринкового простору корпораціями залишається так зване *біопіратство*. *Біопіратством* називають процес незаконного патентування ТНК традиційного знання (позбавлення аборигенних суспільств права на генетичні ресурси і власні знання та заміни його правом глобальних монополій на експлуатацію біологічного різноманіття). Сфери поширення: сільське господарство, медицина, продукти харчування. Свого часу від біопіратства найбільше постраждала Індія: традиційна східна медицина, кухня, парфумерія стали об'єктами першочергової

уваги «біопіратів»; сотні рослин, що ростуть на території Індії, були незаконно запатентовані іноземними ТНК. Найгучніша подія: патентування в 1998 р. компанією Rice Tech рису «басмати», що є одним із основних експортних товарів Індії. Річ у тім, що доведення невідповідності таким критеріям патентування, як новизна, неочевидність, ускладнено через недоступність іноземним патентним відомствам для перевірки інформації, якщо вона не перекладена на основні мови (наприклад, джерелом є індійська медична література) [11]. Міжнародне опротестування патента коштує близько 200–600 тис. дол. і може тривати 5–7 років. До недавнього часу у світі щорічно видавалось близько 2000 патентів на лікарські засоби, створені на основі традиційних медичних знань. Індійський уряд наприкінці 1990-х рр. усвідомив необхідність розробки превентивних заходів, що уможливили б відсікання «піратських» заявок ще на стадії подання. Вихід було знайдено у створенні *Цифрової бібліотеки традиційних знань (ЦБТЗ* — розглянемо далі), чому передувало дослідження масштабів патентування іноземними компаніями традиційних знань. Його висновки: 5 тисяч випадків надання таких патентів; лише у Брюсселі було запатентовано з лікувальною метою 285 рослин, що століттями застосовувались у індійських медичних практиках (аюрведі та ін.).

11. Система «зборів за приватне копіювання», бенефіціарами якої є передусім компанії-посередники. Цікавим прикладом інструменту вилучення ІКР є спеціальні збори, що їх сплачують у багатьох країнах світу (у т. ч. і в Україні) імпортери та виробники мобільних телефонів, комп'ютерів та іншого обладнання, здатного записувати та відтворювати інформацію, а отже такого, що потенційно може бути використано для порушення прав ІВ. Вважаються формою компенсації, що утримується з кінцевих користувачів на користь правовласників. Найчастіше встановлюється у відсотках від митної або відпускної ціни [18, с. 11]. Норма імплементована у законодавство багатьох країн світу: країн ЄС, Канади, США, Туреччини, Японії, РФ, України та ін. Збирання здійснюється централізовано уповноваженою організацією з наступним *перерозподілом між організаціями колективного управління*, які в подальшому мають перераховувати винагороду правовласникам. Ставки також відрізняються по країнах (Японія — 1–3 %, РФ — 0,5 %, США — 3 %, Україна — від 0,02 % до 1,5 % залежно від виду обладнання чи носія). Діюча система захисту авторських і суміжних прав призводить до гальмування поширення знань, вилучення із сфери суспільного надбання дедалі більше творів мистецтва, наукових праць, винагороду ж отримують передусім інституційні посередники.

Державні (інструментами податкової, інноваційної, зовнішньоекономічної політики) і *міжнародні механізми*, що мають сприяти виправленню «фіаско ринку» та стимулювати соціально-економічний розвиток, також здійснюють

помітний вплив на формування і перерозподіл ІКР. Певна суперечність між цілями державного і міжнародного регулювання може виникнути, якщо йдеться про світову ІКР: адже послаблення захисту прав ІВ в межах конкретної країни може мати наслідком не лише втрати інвестиційних перспектив для певних галузей, а й позитивний мультиплікативний ефект через використання «надлишку споживача», що утворюється, в інших секторах економіки.

Державне регулювання відповідних відносин спрямоване на створення умов, від яких залежить здатність національної економіки формувати, засвоювати ІКР, використовувати для стимулювання інноваційних процесів. Цей напрям потребує окремого дослідження, тому акцентуємо лише на кількох інструментах. *Примусове ліцензування* (право уряду країни надавати дозволи компаніям усередині держави на виробництво медичних препаратів із використанням запатентованих технологій), що містить значний потенціал застосування для України, застосовується у випадках: винахід не використовується чи недостатньо використовується в країні; неможливе використання без застосування іншого винаходу; з метою забезпечення здоров'я населення, оборони держави, екологічної та іншої безпеки суспільства [10, с. 78]. У 2012 р. в Індії наслідком видачі примусової ліцензії на аналог препарату для лікування раку нирок «Нексавар» компанії Bayer з роялті на рівні 6 % стало виробництво дженерика за ціною 8,8 тис. рупій (оригінальний препарат коштує 280 тис.). Застосовують примусове ліцензування лікарських засобів Бразилія, Індонезія, Китай, Таїланд, Єгипет, що сприяє значному зниженню цін на ліки. За результатами дослідження Г. Андрощука, на українському ринку лікарські засоби іноземного виробництва становлять понад 76 %, 90 % є технологічно застарілими, термін охорони завершився і ТНК блокують вихід на ринок дешевих медикаментів [10, с. 75]. Автор пропонує запровадити жорсткі вимоги щодо патентоспроможності фармпрепаратів, щоб уникати видання «вічнозелених» вторинних патентів, скористатися можливостями «гнучких положень» Угоди ТРІПС [10, с. 82]. Стосовно ліків може застосовуватись і *паралельний імпорт* — ввезення в країну більш дешевих ліків, вироблених у третіх країнах в обхід патентних прав [12, с. 95].

Цифрова бібліотека традиційних знань, вперше створена в Індії, — приклад, на наш погляд, успішного застосування інструментів державного регулювання сфери ІВ. Традиційні знання (ТЗ), за визначенням ВОІВ, є результатами інтелектуальної діяльності в традиційному контексті (ноу-хау, навички, інновації, практика і пізнання), втілюють традиційний лад корінних і місцевих громад або містяться в кодифікованих, усних чи інших формах знань, що передаються з покоління в покоління [14, с. 22]. Створена у 2001 р. міждисциплінарною групою індійських фахівців ЦБТЗ передбачає документування ТЗ, що належать до суспільного надбання, в цифровому форматі 5-ма між-

народними мовами. *Призначення*: запобігання видачі «піратських» патентів; доведення патентним відомствам усього світу, що ті чи інші традиційні рецепти, формули, практики не можуть бути об'єктом захисту, усунути їх, закріпивши за ними статус загальнолюдського надбання; накопичення інформації про ТЗ для стимулювання досліджень. Було оцифровано близько 148 стародавніх книг та манускриптів (34 млн сторінок), зареєстровано 200 тис. медичних рецептів як суспільної власності. З 2006 р. доступ до баз ЦБТЗ надано патентним органам США, Великобританії, Японії, ЄС. ЦБТЗ уможливила скасування європейськими реєстраторами 36 піратських патентів, американськими — 40. Останніми роками ЦБТЗ поповнюється техніками йоги, розглядається як можлива модель створення докладної бази даних для інших країн. Подібні ЦБТЗ вже створені у Китаї, Гані, Малайзії, Нігерії, ПАР, Таїланді та ін. [14, с. 25].

Збори з виробників та імпортерів обладнання, що може бути використано для відтворення інформації в домашніх умовах, розглядалися вище, утім звернемо увагу на таке. У багатьох країнах законодавчо визначено частину збору (від 10 до 100 %), що до розподілу має спрямовуватись на підтримку соціокультурних проектів [8, с. 15], у тому числі — молодих митців. В Україні подібної норми немає, тому поділяємо позицію автора [8] щодо доцільності її запровадження для підвищення ефективності використання рентних доходів (щоправда, суми таких зборів в Україні є мізерними: 24,9 тис. євро у 2012 р.).

Регулювання міжнародного руху ОІВ здійснюється такими міжнародними організаціями, як СОТ (Угода TRIPS), Міжнародна організація інтелектуальної власності, а також у рамках міждержавних угод. Чимало дослідників звертають увагу на переважання при цьому інтересів розвинених країн, шкоду (а подекуди — загрозу) національним інтересам інших держав [10–12]. Позиції країн на міжнародній арені, можливість впливати на розробку формальних норм і правил поведінки на ринку прав ІВ не є рівними. Уніфікація і поширення міжнародних стандартів регулювання сфери ІВ уможливають для окремих країн і корпорацій вилучення глобальної ренти через інституційні новації. Найбільш відомий інструмент — угода TRIPS у рамках СОТ (встановлює мінімальні норми охорони прав ІВ), що критикується стосовно впливу на сферу охорони здоров'я (надмірна жорсткість щодо фармацевтичної продукції), сільське господарство (патентування сортів рослин, живих організмів), містить ризики для національної безпеки країн (детальний аналіз — див. джерело [12]). Зазначені вище механізми примусового ліцензування, паралельного імпорту саме належать до таких, що мають виправляти недоліки існуючої системи правового захисту ІВ, право на них передбачено TRIPS, утім відома низка випадків тиску з боку США та інших країн на держави, що

застосовували цей інструмент: щодо ПАР у 1998 р. (ліки для хворих на ВІЛ/СНІД), у 1997–1998, 2006–2007 рр. — щодо Таїланду (ліки від ВІЛ/СНІД, для серцево-судинної системи), 1997–1999 рр. — щодо Бразилії) та ін. [11, с. 221–222]. З урахуванням того, що 80 % продукції фармкорпорацій споживається у розвинених країнах, аргумент про неможливість відшкодувати витрати на створення ліків наразі послаблення охорони прав ІВ у менш розвинених державах є сумнівним [11, с. 224]. Доцільною є рекомендація для останніх бути обережними при укладенні відповідних міжнародних угод і наполегливими у відстоюванні своїх прав.

За переконанням Д. Алексєєвої [2], формування права ІВ як соціальної технології має ґрунтуватись на розумінні очікуваного соціального результату. Д. Алексєєва робить такі висновки: у випадку з розподілом можливостей доступу до ІВ йдеться про *приватну справедливість* — морально санкціонований спосіб взаємного врівноваження конфлікуючих інтересів. *Не йдеться про винагороду відповідно до витрачених зусиль або потенційної корисності для суспільства*, а лише про необхідність обопільної згоди (учасників угоди) щодо правил обміну, щоб він уважався чесним. Критики ж діючої системи ІВ апелюють до *загальної справедливості*, що ґрунтується на універсальних цінностях, на які має орієнтуватись суспільство. Якщо основною функцією права ІВ як соціальної технології є дотримання балансу інтересів правласників і суспільства, то і ефективність права ІВ має оцінюватись за такими критеріями, як адекватність завданням збереження і розвитку різноманіття культурних форм, і головне — ефект, який ця соціальна технологія має для рівня життя (доступ до медичної допомоги, продуктів харчування, інформації, творів культури і мистецтва тощо). Якщо з позицій відповідності таким критеріям оцінювати вплив ІКР на соціально-економічний розвиток, висновок буде не на користь останньої.

Висновки. Історично інститути ІВ створювались як *засіб* досягнення суспільно корисних завдань: стимулювання творчості, винахідництва, НДДКР, захисту споживача від підробок. Як тільки їх діяльність перетворюється на *самоціль*, вони вироджуються і починають виконувати протилежні функції: обмежують свободу творчості, стимулюють появу численних посередників, гальмують інтелектуальний розвиток, посилюють технологічну нерівність у світі. Визначені вище механізми формування і розподілу ІКР, що застосовуються ТНК і підтримуються на міжнародному рівні країнами базування їх штаб-квартир, сприяють використанню ІКР для розширеного відтворення неефективних відносин, викривлених форм застосування інтелектуальної праці, зростанню витрат утримання системи охорони і захисту ІВ, вилученню ресурсів менш розвинених країн і т. д. замість стимулювання інноваційного розвитку. Порушується базовий принцип балансу інтересів суб'єктів відносин

ІВ. Утім існує певний потенціал використання заходів державного регулювання для забезпечення виконання ІКР функції стимулювання інноваційного розвитку. Актуальними є більш глибокі дослідження природи ІКР, виокремлення її з інших видів квазіренти для розроблення дієвих заходів впливу на рентні відносини у сфері ІВ як на національному, так і міжнародному рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Афанасьєва (Горська) К. Зміни концептуальних засад авторсько-правового регулювання в умовах глобалізації інформаційного простору / К. Афанасьєва (Горська) // Теорія і практика інтелектуал. власності. – 2014. – № 5. – С. 5–13.
2. Алексеева Д. А. Интеллектуальная собственность и общественное развитие: проблемы эффективности и справедливости [Электронный ресурс] / Д. А. Алексеева // Вопросы философии. – 2015. – № 3. – С. 63–72. – Режим доступа: <http://www.vphil.ru>.
3. 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/>.
4. Карпенко О. А. Инновационная рента в системе рентных отношений [Электронный ресурс] / О. А. Карпенко, Л. В. Левченко // Вестн. Ом. ун-та. Серия «Экономика». – 2010. – № 4. – С. 25–30. – Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru>.
5. Касьянова А. К. Роль интеллектуальной ренты в современной экономике [Электронный ресурс] / А. К. Касьянова. – Режим доступа: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2012/02/касыянова.doc>.
6. Латков А. Типология квазирентных доходов в современной экономике [Электронный ресурс] / А. Латков // Вестн. Саратов. ГСЭУ. – 2007. – № 15(1). – Режим доступа: http://www.seun.ru/content/nauka/5/4/doc/17_2007.pdf.
7. Акерман Е. Н. Методический подход к оценке интеллектуальной ренты на региональном уровне [Электронный ресурс] / Е. Н. Акерман, Ю. С. Бурец // Вестн. Том. ГУ. – 2013. – № 374. – С. 122–126. – Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru>.
8. Гандзюк Ю. Особливості відрахувань виробниками та імпортерами обладнання і матеріальних носіїв / Ю. Гандзюк // Інтелектуал. власність. – 2015. – № 1. – С. 11–17.
9. Микеле Болдрин. Интеллектуальная монополия несовместима с экономическим прогрессом / Микеле Болдрин // Інтелектуал. власність. – 2012. – № 8. – С. 54–58.
10. Андросчук Г. Громадське здоров'я, лікарські засоби й інтелектуальна власність: стан і проблеми / Г. Андросчук // Теорія і практика інтелектуал. власності. – 2014. – № 1. – С. 72–84.
11. Валле Віра. Парадокси права інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Віра Валле. – К. : Освіта України, 2010. – 448 с. – Режим доступа: <http://www.academia.edu>.
12. Олефір А. Правове регулювання інтелектуальної власності і інноваційних відносин в Угоді про асоціацію України та ЄС (Ч. 1) / А. Олефір // Теорія і практика інтелектуал. власності. – 2014. – № 5. – С. 79–93.

13. Носик А. Патент на сутры Патанджали [Електронний ресурс] / А. Носик // Сноб. – 2010. – 10 июня – Режим доступа: <http://www.snob.ru>.
14. Воронцова К. Права суб'єктів інтелектуальної власності на традиційні знання у сфері охорони здоров'я / К. Воронцова // Теорія і практика інтелектуал. власності. – 2014. – № 6. – С. 21–29.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2015.

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

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

Е. Н. ЛЕВКОВЕЦ

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ КВАЗИРЕНТА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ПЕРЕСМОТР КОНЦЕПЦИИ

Исследованы механизмы формирования, распределения, использования в условиях глобализации интеллектуальной квазиренты (ИКР), обуславливающие превращение последней из фактора стимулирования инновационного развития в фактор монополизации мировых рынков и торможения процессов создания и диффузии знаний. Уточнена суть ИКР, определены критерии эффективности. Акцентируется внимание на современных трансформациях механизмов формирования и распределения ИКР ТНК, позволяющих получать сверхприбыли вопреки, а не за счет интеллектуальной составляющей.

Ключевые слова: интеллектуальная рента, транснациональные корпорации, механизмы формирования и распределения, баланс интересов.

О. М. LEVKOVETS

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

AN INTELLECTUAL QUASI-RENT AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT: REVISION OF THE CONCEPT

Problem setting. Research of contemporary mechanisms of formation and distribution of innovative development aimed at searching ways of reformation of the current system of intellectual property protection is of considerable importance.

Recent research and publications analysis. Innovative development relationship nature has been examined by Yu. Yakovets, O. Karpenko, A. Kasianova, A. Latkov, etc. Scientific papers of H. Androshechuk are of great significance. Contradictions of relationship development in the intellectual property area have been considered by V. Valle and A. Olefir.

Paper objective. The paper objective is to indicate contradictions of conceptual vision of innovative development as a factor of innovative development under globalization conditions.

Paper main body. An intellectual rent is a stable surplus profit gained due to usage of renewable intellectual factors of production, which are not related to exploitation of natural resources, that emerges as a result of temporary monopoly of an intellectual product. Peculiar features of the quasi-rent (IQR) are as follows: an initial source of the IQR is not a natural resource, but intelligence, knowledge, experience being implemented in technologies, etc.; its existence is restricted by time limits; it is compensation for human capital generated and implemented in innovations and for a risk. Transnational corporations (TNC) apply a set of mechanisms for formation and distribution of the IQR in their favor, namely: value chain creation; impediment of research and developments of rivals; formation of patent unions; unfair competition, etc. Mechanisms of public regulation of the formation and distribution of the IQR in favor of a society encompass: compulsory licensing; parallel import of medicines; creation of traditional knowledge registers. Unification and expansion of international standards of intellectual property regulation enable some countries and corporations to withdraw a global rent through institutional innovations (the TRIPS agreements within WTO agreements, etc.).

Conclusions of the research. The mechanism of formation and distribution of the IQR, applied by TNC, impedes processes of creation and diffusion of knowledge. Research of IQR components and its separation from other quasi-rent types for the purpose of development of effective measures of influence on rent relationships in the intellectual property area is of considerable importance.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has examined mechanisms of formation, distribution, and application of an intellectual quasi-rent (IQR) under globalization conditions, which stipulates transformation of the IQR from a factor of innovative development stimulation to a factor of world market monopolization and impediment of processes of creation and diffusion of knowledge. The author has specified the IQR sense and determined efficiency criteria. The article considers modern transformations of the mechanisms of formation and distribution of an IQR of transnational corporations, which stipulates gaining surplus profits regardless of an intellectual component, but not due to it.

Key words: intellectual quasi-rent, transnational corporations, mechanisms of formation and distribution, balance of interests.

УДК 330.16

О. О. НАБАТОВА

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



**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ
В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ
ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН¹**

Узагальнено та порівняно економічний, соціологічний і психологічний підходи до вивчення економічної поведінки; досліджено еволюцію уявлень про раціональність економічних суб'єктів; проаналізовано інституціональні та психологічні фактори, що впливають на економічну поведінку. Особливу увагу приділено здобуткам поведінкової економіки щодо виявлення когнітивних і поведінкових помилок у процесі прийняття рішень в умовах невизначеності.

Ключові слова: економічна поведінка, раціональність, обмежена раціональність, поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, евристики.

JEL Classification: D03.

Постановка проблеми. Людська поведінка, орієнтована на прийняття рішень щодо вибору альтернатив використання обмежених ресурсів, традиційно є предметом економічної теорії. Важливість вивчення індивідуальної економічної поведінки обумовлюється, по-перше, пошуком механізмів, що забезпечують реалізацію цілей розвитку країни через дії великої кількості акторів, можливостей передбачати масові реакції суб'єктів на зміну зовнішніх

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

умов. Адже економічна поведінка людей, що підпорядковується певним закономірностям, «створює» макроекономіку. Нобелівський лауреат Дж. Акерлоф вказав, що нещодавня фінансова криза виникла внаслідок не завжди раціональної економічної поведінки мільярдів людей у всьому світі [1]. По-друге, економічний розвиток країни суттєво залежить від результативності поведінки її громадян (підприємницької, споживчої, фінансової, податкової, корупційної тощо). Різноманітні моделі економічної поведінки відображують зміни, що відбуваються у свідомості людей, ступінь їх участі у відтворювальних процесах, визначають їх положення, включеність у економічну діяльність, а також певною мірою детермінують рівень соціально-політичної та економічної стабільності. По-третє, дослідження економічної поведінки мають важливе прикладне значення для менеджменту організацій.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблематика економічної поведінки людей присутня в працях класиків економічної думки — А. Сміта, К. Маркса, М. Вебера, Дж. М. Кейнса, М. Кондратьєва та ін. Їх теорії розвинули представники неокласичного, інституціонального та еволюційного напрямів Г. Беккер, В. Вольчик [2], А. Маршалл, І. Розмаїнський [3], Г. Саймон [4], О. Уільямсон [5], Дж. Ходжсон [6] та ін. Питання економічної поведінки досліджуються у соціології та психології (Р. Дарендорф, Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, А. Маслоу, В. Радаєв тощо). Поведінкова економіка, представлена Дж. Акерлофом [1; 7], Д. Аріелі [8], Д. Канеманом [9; 10], А. Тверські [11], Р. Шиллером та ін., досліджує проблему ірраціонального вибору. Разом з тим наявність суттєвих розбіжностей між теоретичними положеннями і методологією різних підходів обумовлює доцільність подальших досліджень у напрямі формування міждисциплінарної теорії економічної поведінки.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення основних теоретичних підходів до вивчення економічної поведінки, визначення ступеня її раціональності та аналіз інституціональних і психологічних факторів, що впливають на економічну поведінку.

Виклад основного матеріалу. Предметом економіки є економічна діяльність людей, яка водночас є соціально-комунікативною, соціально-психологічною, соціокультурною і яку складно виокремлювати з цілісної людської діяльності. Економічний підхід часто використовує модель людини, описану К. Бруннером, М. Йенсенем, У. Меклінгом за допомогою акроніму REMM (Resourceful, Evaluating, Maximizing Man). Суб'єкт співвідносить цілі й обмежені ресурси та максимізує індивідуальну корисність. Неокласична концепція передбачає повну раціональність економічних агентів, що мають чітко структуровані сталі переваги й потреби, та прагнуть до їх максимального задоволення. Причому рішення суб'єкта не залежать від поведінки інших суб'єктів, соціальних стандартів та обмежень. Взагалі вплив

на поведінку неекономічних чинників задля «чистоти» аналізу, обмеження емпіричної складності предмета дослідження виключається з розгляду. Вважається, що у ситуаціях невизначеності індивіди здатні оцінити ймовірність отримання можливих результатів, використовуючи для цього усю наявну інформацію.

Економічна соціологія, виступаючи із критикою моделі «*homo economicus*», розглядає економічну поведінку як окремий вид соціальної поведінки. В моделі соціальної людини акцент зміщується з індивіда на домінуючу роль суспільства — соціальні інститути, норми і правила, мережу соціальних зв'язків. За С. Ліндебергом, соціальна людина — SRSM (*Socialized, Role-Playing, Sanctioned Man*) — це людина соціалізована, така, що виконує певні ролі, її поведінка санкціонована суспільством. Підкріплення процесу соціалізації певними санкціями робить поведінку суб'єктів більш-менш передбачуваною та запобігає серйозним конфліктам. На відміну від «*homo economicus*», «*homo sociologicus*» є людиною не лише егоїстично вмотивованою, а й здатною до альтруїзму, ірраціональних вчинків.

Психологічний підхід приділяє виключну увагу до імпульсивності, емоційності людини, обумовленості її поведінки внутрішніми, несвідомими і неконтрольованими нею психічними процесами. Все це зумовлює непередбачуваність та суперечливість економічної поведінки. Психологічний підхід, на відміну від економічного, досліджує не результат вибору, а процес прийняття рішень, внутрішні причини, що впливають на переваги індивідів.

Актуальність розвитку нового напрямку досліджень — економічної психології — пов'язується з тим, що з формуванням 6-го та зародженням 7-го технологічних укладів економіка стає все більш антропотворною, сконструйованою людською свідомістю. Якщо в індустріальній економіці межі економічного зростання обумовлювалися обмеженістю матеріальних ресурсів, то проблемою постіндустріального розвитку стають лімітовані можливості людини щодо прийняття й обробки інформації, оптимізації процесу прийняття рішень. В умовах «економіки знань» швидкість технологічних, інституціональних, макроекономічних змін перевищує швидкість формування знань у економічного суб'єкта. Збільшується кількість «профанів» у своїх професійних областях (вони не встигають сформулювати знання, а вже змушені приймати рішення) і дезадаптантів у соціально-економічній реальності, відбувається кардинальна зміна навантаження на психіку людини і неминуча трансформація процесів адаптації [12, с. 41].

Таким чином, домінуючі підходи — економічний, соціологічний та психологічний — досліджуючи різні аспекти економічної поведінки у межах свого предмета, характеризуються наявністю значних розбіжностей в уявлен-

нях про природу людини, теоретичному та методологічному апаратах [13; 14]. Це створює значні перешкоди для формування міждисциплінарного знання про економічну поведінку.

Поведінкові аспекти в сучасній економічній теорії формуються на основі перегляду теорії раціонального вибору, що зазнала критики з боку прихильників неортодоксальних теорій (інституціональної, еволюційної, поведінкової економіки). Найбільш спірними твердженнями визнано здатність суб'єктів правильно змоделювати ситуацію вибору й отримати інформацію, необхідну для оптимального рішення, а також автономність та ендогенність цілей і переваг окремого індивіда [2; 3]. Отже, виникає необхідність в уточненні та обмеженні припущень про раціональність економічної поведінки.

Інституціоналісти стверджують, що масштабність та складність інформації, а також фундаментальна невизначеність майбутнього, властива ринковій економічній системі, не дозволяють людині діяти повністю раціонально [6]. О. Уільямсон виділив три основні форми раціональності [5, с. 40–43]:

- сильна — максимізація (вибір найкращого варіанта серед існуючих);

- напівсильна — обмежена раціональність. За Г. Саймоном, люди вважаються «свідомо раціональними, але володіють цією здатністю обмежено» через важкодоступну, надмірну або складну інформацію, суспільні норми і правила, індивідуальні стереотипи мислення [4, с. 56]. Суб'єкти намагаються діяти раціонально, але в дійсності ця їх здатність виявляється обмеженою через неповноту інформації, обмеженість когнітивних здібностей людини. За таких умов індивід не прагне аналізувати усі можливі поведінкові альтернативи, шукає задовільний результат;

- слабка — органічна раціональність (взаємодія людей раціоналізується формальними та неформальними правилами поведінки, що склалися еволюційним шляхом інститутами людського суспільства).

Прихильники еволюційного підходу використовують поняття адаптивної раціональності, яка, на їх думку, найкраще відповідає аналізу поведінки в умовах якісної інституціональної динаміки [2, с. 56]. Її сутність полягає в тому, що індивіди схильні до варіативних стратегічних дій залежно від наявних інститутів, які визначають можливості та особливості отримання й інтерпретації інформації. Інтерпретуючи існуючі правила, суб'єкти визначають індивідуальні моделі поведінки. Адаптивна раціональність не передбачає навіть прагнення до вибору найкращого варіанта, оскільки такий варіант не може бути визначений незалежно від інших соціальних чи економічних обмінів.

Ще одним варіантом пояснення відхилень від повної раціональності є теорія перемінної раціональності Х. Лейбенстайна [15], за якої ступінь раціональності індивіда залежить від двох факторів. З одного боку, люди за своєю

біологічною природою не схильні докладати багато зусиль, чого потребує раціональна поведінка. З другого — соціальні норми (принаймні у ринковому суспільстві) вимагають від людини продуманої обачливої поведінки. Фактична міра раціональності стає підсумком «боротьби» біологічної та соціальної складових певного суб'єкта. Тобто більша соціалізованість індивіда забезпечує вищий ступінь його раціональності.

І. Розмаїнський, також виходячи з перемінного характеру раціональності, виділяє дві групи факторів, що визначають її ступінь [3]:

1) зовнішні інформаційні обмеження (масштабність і складність інформації, невизначеність майбутнього [6, с. 41]). В умовах масштабних макроекономічних, технологічних та інституційних змін поведінка не може спиратися лише на знання, а базується й на звичках, рутині, очікуваннях, «життєрадісності», орієнтується на «середню думку» або на задовільний результат;

2) параметри національної економічної ментальності або національної господарської культури (стереотипи споживання, норми соціальної взаємодії, ставлення до праці та багатства, ступінь сприйняття іноземного досвіду, схильність до «обачливості», незалежності і відповідальності, визначення цілей у сфері прийняття господарських рішень).

Аналізом механізмів, що обмежують раціональний вибір, впливу схильностей і біологічної природи на економічну поведінку людини займаються також представники поведінкової економіки (*behavioral economics*). Нобелівський лауреат Д. Канеман і А. Тверські, що заклали її ідейні основи, серією експериментів продемонстрували, що у багатьох ситуаціях поведінка реальних економічних агентів визначається існуванням ірраціонального вибору (*spiritus animalis*). Більш того, вони довели, що у процесі прийняття економічних рішень люди не просто помиляються — часто вони помиляються однаково, що надає можливість класифікувати та прогнозувати людські помилки.

Ще одні Нобелівські лауреати Дж. Акерлоф та Р. Шиллер вказують на те, що неокласична модель, відповідаючи на питання щодо очікуваної поведінки економічних суб'єктів, охоплює тільки чверть області дослідження, аналізуючи лише економічні мотиви та раціональні поведінкові реакції. При цьому без уваги залишаються ще три аспекти: а) яка економічна ситуація складатиметься при неекономічних мотивах і раціональних реакціях; б) при економічних мотивах, але ірраціональних реакціях; в) при неекономічних мотивах й ірраціональних реакціях [1, с. 202]. Отже, метою досліджень поведінкової економіки є заповнення цих прогалів емпірично обґрунтованими знаннями.

Дж. Акерлоф та Р. Шиллер наголошують, що ірраціональна поведінка не хаотична, вона має свої закономірності, і тому її можна певною мірою передбачити. Економісти мають враховувати ці закономірності у своїх моделях, у тому числі й у макроекономічних, для аналізу кризових процесів. На їх думку, саме

соціально-психологічні причини нестабільності на ринках фінансів та нерухомості дуже гостро проявили себе наприкінці першого десятиліття ХХІ ст. У книзі «*Spiritus Animalis, або Як людська психологія управляє економікою і чому це важливо для світового капіталізму*» [1] автори розглядають вплив на економічні рішення низки проявів ірраціонального начала, а саме: довіри, якій відводять важливу роль в економічних циклах; уявлень про справедливість, що впливають на встановлення цін та визначення заробітних плат; зловживань і несумлінності; грошової ілюзії, яка виникає, коли ми приймаємо рішення під враженням номінальної суми, а не реальної купівельної спроможності грошей; чутливості до історій, які здатні суттєво впливати на ринки. На думку дослідників, усі значні буми на світових фондових ринках, як правило, супроводжуються захоплюючими дух «історіями про нову еру», нові бізнес-проекти, приклади збагачення. Р. Шиллер довів значну роль історії про Інтернет, що захопила світ, — про молодих людей, які сколотили статки за допомогою Всесвітньої мережі, — у формуванні біржового буму, який тривав із середини 1990-х до 2000-х рр. і привів до буму економічного [16].

Поведінкова економіка зосереджує свою увагу також на стимулах і когнітивних обмеженнях, що обумовлюють результат вибору. Економічний вибір багато в чому залежить від прогнозу, який суб'єкт робить на підставі власних суджень, які, вочевидь, не є абсолютно раціональними. За Д. Канеманом, економічною поведінкою у більшості випадків управляють інтуїція і когніції (психічні новоутворення, що формуються на основі знань, очікувань, оцінки та попереднього досвіду), а раціональне мислення використовується лише для коригування [10].

У книзі «Прийняття рішень у невизначеності: правила і упередження» Д. Канеман та А. Тверські виявили типові помилки мислення нормальних людей і зробили висновок, що вони обумовлені швидше механізмом мислення, ніж порушенням процесу мислення під впливом емоцій [9]. Список когнітивних і поведінкових помилок, зафіксованих і описаних дослідниками-біхевіористами, значний і постійно поповнюється. Розглянемо основні з них [9; 13, с. 14–16; 17]:

– евристика доступності¹ — визначає події, які відбулися нещодавно або які легко уявити, більш імовірними. Ця евристика обумовлює певні специфічні поведінкові відхилення: наприклад, «прокляття знань» (тому, хто володіє певним знанням, складно припустити, що інші ним не володіють), «помилку ретроспекції» (події, які вже відбулися, вважаються нам більш ймовірними, ніж ті, які ще не відбувалися);

¹ Евристики — це когнітивні механізми, що автоматично використовуються людиною та спрощують процес прийняття рішень. У цілому вони дозволяють давати швидкі відповіді, близькі до оптимальних. Утім, судження, які ми отримуємо за допомогою евристик, не завжди виявляються правильними.

– евристика репрезентативності — людина оцінює ймовірність події, керуючись суб’єктивним уявленням про репрезентативність цієї події¹. Наприклад, серед послідовностей народжень (Д — дівчинка, Х — хлопчик) — А) ДХХДХД; Б) ДДДХХХ; В) ХХХХХХ — більш репрезентативною та вірогідною вважатиметься послідовність А, тому що саме вона найбільше схожа на наші уявлення про генеральну сукупність народжень як порівняно рівномірну послідовність народжень хлопчиків і дівчаток. Звичайно, це не так — наведені послідовності народжень рівновірогідні і рівновипадкові. При використанні цієї евристики ігнорується один із ключових факторів репрезентативності — великий розмір вибірки. Часто ми приймаємо рішення, що базуються на малій кількості джерел інформації про подібні події у минулому, беручи на віру «закон малих чисел», робимо хибні узагальнення. Насправді ж, чим менша вибірка, тим менш точно вона відображає властивості генеральної сукупності. Крім того, людина забуває також про незалежність подій (у нашому прикладі — про те, що народження хлопчика ніяк не впливає на ймовірність народження дівчинки), може вбачати у випадковому збігу обставин (наприклад, у неодноразовому повторенні подій) вплив вищих сил, знаки долі. А. Беллос наводить приклад, коли при зіткненні із випадковістю ми інтерпретуємо її як не випадкову: «На I-Pode є опція відтворення пісень у випадковому порядку. Але коли “Apple” встановила цю програму, користувачі почали скаржитися, що вона надає перевагу певним виконавцям, тому що їх пісні часто йшли одна за одною. На що Стів Джобс пообіцяв зробити опцію “random” менш випадковою, щоб вона сприймалася як більш випадкова» [18, с. 426–427];

– евристика якорення й підгонки спрацьовує у ситуації, коли людині надають певне число — якір, яке впливатиме на її поведінку, вибір, оцінку та рішення, оскільки вона буде свідомо чи ні здійснювати підгонку під це число. На цьому побудований, наприклад, один із прийомів маркетингу — проведення розпродажу з обмеженням кількості товарів на одного покупця. Дослідження, проведене у супермаркеті, показало, що обмеження на купівлю консервованого супу (зі знижкою 10 %) — не більш як 12 банок в одні руки — призвело до того, що покупці придбали у середньому 7 банок. Тоді як без такого обмеження кількість банок, яку купували, була у два рази меншою [11, с. 1129];

– мислення на користь бажаного — схильність інтерпретувати факти не згідно з реальними даними, а відповідно до бажаних результатів;

– вплив порядку отримання інформації — свіжіша інформація, а також повторена стара інформація мають більший вплив на судження;

¹ Репрезентативність — це міра збігу властивостей, характеристик вибірки з властивостями, характеристиками генеральної сукупності.

– асиметрична реакція на зміни добробуту — люди по-різному реагують на ситуацію залежно від того, виграють вони чи програють, тому готові ризикувати, аби не зазнати втрат, та не схильні до ризику задля вигоди;

– ефект контексту характеризує залежність переваги, що надається одному об'єкту перед іншим, від того, які альтернативи входять до набору. Люди, як правило, надають перевагу «середнім» варіантам. Д. Аріелі наводить приклад реклами передплати журналу *The Economist*, яка його здивувала своєю нелогічністю. Поряд із двома звичайними варіантами — мережева версія журналу із доступом до архіву за 59 дол. та друкарська (без такого доступу) — за 125 дол. — був третій варіант: друкарська версія плюс доступ до електронного архіву — за ті ж 125 дол. Як здогадався Д. Аріелі, якби було запропоновано на вибір тільки електронну передплату і паперову разом із електронною, то читачів могла б злякати більш ніж подвійна ціна комплексного варіанта. Проте між ними був уміщений проміжний варіант (лише друкарська версія), порівняно з яким цей комплекс виглядав дуже привабливо [8];

– ефекти фреймінгу свідчать, що обрані переваги суттєво залежать від того, в який спосіб були представлені суб'єкту, що обирає, можливі альтернативи. Так, групі студентів пропонувалося здійснити гіпотетичний вибір для того, щоб врятувати 600 людей від стихійного лиха. Згідно з однією стратегією існує 100 % впевненість у врятуванні 200 осіб, а згідно з іншою — 33 % ймовірність того, що врятуються усі, а 67 % — що не виживе ніхто. 72 % студентів обрали перший варіант. При іншому формулюванні тих же умов — або 100 % впевненість, що 400 осіб загинуть, або 33 % вірогідність, що ніхто не помре — тільки 22 % досліджуваних обрали перший варіант [10];

– уникнення втрат — люди діють так, щоб уникнути короткострокових втрат, яких вони «не люблять» більше, ніж «люблять» довгострокові вигоди. Така поведінка свідчить про закороткий горизонт планування суб'єктів, їх «інвестиційну короткозорість»;

– уявлення про справедливість. Люди інколи витрачають свої ресурси, щоб покарати тих, хто завдав їм шкоди, а також, щоб винагородити тих, хто їм допоміг, або зробити результат більш справедливим з їх точки зору [17]. Це підтверджує такий експеримент. Одному з учасників давалася певна сума грошей, частину якої він мав запропонувати другому учаснику. Той, у свою чергу, міг або взяти гроші, або відмовитися. У першому випадку він отримував ці гроші, а залишок забирив собі перший учасник, у другому вони обидва не отримували нічого. Експеримент показав, що від малих сум (менше 20 % від загальної), як правило, відмовлялися, хоча раціонально було б погоджуватися з будь-якою запропонованою сумою. Проте покарання першого учас-

ника, який запропонував образливо малу частину грошей, давало людям більше задоволення, ніж їх власна вигода.

Таким чином, узагальнюючи досягнення різних економічних шкіл, слід зазначити, що дослідження економічної поведінки базується на різних методологічних підходах. Так, неокласичний напрям, який розширив класичну модель *homo economicus* та вніс у теорію значну частку суб'єктивізму, залишився в межах позитивного аналізу¹. Інституціоналізм, еволюційна економіка, а також поведінкова економіка, навпаки, виходять у площину нормативного аналізу, розцінюючи економічну поведінку як таку, що визначається соціальними інститутами (нормативними формами) та інституціонально-психологічними факторами. Водночас питання про позитивний (природний) чи нормативний (надбаний) характер раціональної поведінки залишається відкритим.

Про неспроможність сучасної науки надати остаточного пояснення щодо механізму прийняття рішень свідчить вибір Нобелівського комітету: у 2002 р. одночасно із Д. Канеманом премією був нагороджений його постійний опонент В. Сміт, який доводить, що експериментальна перевірка в основному підтверджує, а не спростовує принципи раціональної поведінки; у 2013 р. лауреатами стали і дослідник ірраціональної ейфорії Р. Шиллер, і популяризатор раціональної теорії ефективності ринку Ю. Фама.

Висновки. Зараз економічна теорія розвивається шляхом уточнення і обмеження припущень про раціональність економічної поведінки, введення елементів невизначеності у процес прийняття рішень. Економічна поведінка розцінюється все більше обумовленою не стільки економічними причинами і самою природою людини, скільки обмеженнями інституціонального середовища та психологічними механізмами обмеження індивідуального вибору. Визнається, що максимізація як сильна форма раціональності не завжди адекватно описує людську поведінку в реальному господарському житті. Раціональність економічного вибору розглядається як тенденція, що зумовлюється як оптимізаційними діями самих індивідів, так і соціальними інститутами, що змушують людей вести себе раціонально, звичками, стереотипами, навичками, моделями поведінки, що сформувалися у процесі соціальної еволюції. Поведінкова економіка, що обґрунтувала можливість та розкрила прояви ірраціональної поведінки, виявила та описала низку когнітивних факторів, які впливають на процес прийняття рішень обмежено раціональними економічними суб'єктами.

¹ Позитивна економічна наука базується на безособистісному механістичному підході щодо процесу ринкового обміну та використовує концепції і принципи безумовного характеру, очищені від нормативної етики і такі, що відображують домінуючі риси поведінки людини (концепція утилітаризму, схильності до обміну і заощадження тощо) [19, с. 73].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
2. Вольчик В. В. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – Т. 9. – № 4. – С. 54–64.
3. Розмаинский И. В. На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов / И. В. Розмаинский // Эконом. вестн. Ростов. гос. ун-та. – 2003. – Т. 1. – № 1. – С. 86–99.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Эконом. шк., 1995. – С. 54–72.
5. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 39–49.
6. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – С. 39–55.
7. Акерлоф Дж. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон ; пер. с англ. Д. Стороженко. – М. : Карьера Пресс, 2011. – 224 с.
8. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Д. Ариели. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 296 с.
9. Канеман Д. Принятие решений в условиях неопределенности: Правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. – Харьков : Изд-во «Гуманитар. центр», 2005. – 632 с.
10. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Д. Канеман. – М. : АКТ, 2013. – 625 с.
11. Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases [Электронный ресурс] / A. Tversky, D. Kahneman // Science, New Series. – 1974. – Vol. 185. – № 4157. – P. 1124–1131. – Режим доступа: http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf.
12. Неверов А. Н. Практическая функция экономической психологии в ноосферной экономике / А. Н. Неверов // Психология и экономика. – 2009. – Т. 2. – № 2. – С. 37–42.
13. Ценности культуры и модели экономического поведения : науч. моногр. / под ред. Н. М. Лебедевой, А. Н. Татарко. – М. : Спутник+, 2011. – 196 с.
14. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 134 с.
15. Leibenstein H. Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics / H. Leibenstein. – Cambridge, Harvard : University Press, 1976. – 297 p.
16. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм: Как безрассудное поведение управляет рынками / Р. Шиллер. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 421 с.
17. Camerer C. Behavioral Economics: Past, Present, Future [Электронный ресурс] / C. Camerer. – Режим доступа: <http://www.usapr.org/papers/paper.aspx?PaperID=30>.

18. Беллос А. Алекс в стране чисел. Необычайное путешествие в волшебный мир математики / А. Беллос. – М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012. – 560 с.
19. Шульгин М. В. Применение нормативного и позитивного анализа в изучении экономического поведения / М. В. Шульгин // Вестн. ТГЭУ. – 2011. – № 2. – С. 72–80.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2015.

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

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

О. А. НАБАТОВА

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

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Обобщены экономический, социологический и психологический подходы к изучению экономического поведения; исследована эволюция представлений о рациональности экономических субъектов; проанализированы институциональные и психологические факторы, влияющие на экономическое поведение. Особое внимание уделено достижениям поведенческой экономики в области выявления когнитивных и поведенческих ошибок в процессе принятия решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: экономическое поведение, рациональность, ограниченная рациональность, поведенческая экономика, иррациональное поведение, эвристики.

О. О. NABATOVA

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

**THEORETICAL APPROACHES TO ANALYSIS
OF ECONOMIC BEHAVIOR UNDER CONDITIONS
OF MACROECONOMIC AND INSTITUTIONAL CHANGES**

Problem setting. Importance of economic behavior examination is stipulated by search of mechanisms of implementation of country development goals. This search depends on «productivity» of behavior of its citizens.

Analysis of recent research and publications. Problematics of human economic behavior is researched in scientific papers of classics of economic thought such as A. Smith, K. Marx, M. Veber, J. M. Keynes, etc. and representatives of neoclassic and institutional directions such as H. Becker, V. Volchuk, A. Marshall, I. Rozmainskyi, H. Simon, O. Williamson, J. Hodgson, etc. A human behavior matter has been examined by representatives of sociological and psychological sciences such as R. Darendorf, T. Parsons, A. Maslow, V. Radaiev, etc. Behavioral economics, presented by G. Akerlof, D. Ariely, D. Kahneman, A. Tversky, R. Shiller, etc., researches an irrational choice problem.

Paper objective. The paper objective is to summarize the main theoretical approaches to economic behavior examination, to determine an extent of its irrationality, and to analyze its institutional and psychological factors.

Paper main body. Economics develops due to involvement of uncertainty elements in the process of decision making. Economic behavior is considered to be more and more stipulated not by economic reasons and human nature, but by restrictions of an institutional environment and psychological mechanisms of individual choice restriction. The author recognizes that maximization as a strong form of rationality does not always describe human behavior in the process of the real economic activity. Economic choice rationality is considered as a tendency stipulated by optimizing actions of the very humans, social institutions forcing humans to behave rationally, habits, stereotypes, skills, behavior models, which were formed in the social evolution process. Behavioral economics, which stipulates possibility and detects features of irrational behavior emergence, has indicated and described a set of cognitive factors affecting a process of decision making by bounded rational economic entities.

Conclusions of the research. Analysis and comparison of economic, social, and psychological approaches to human behavior examination has indicated significant divergences between theoretical frameworks and methodology and models of a human. This stipulates necessity of formation of inter-discipline knowledge on economic behavior.

Short Abstract for an article

Abstract. The article summarizes and compares economic, social, and psychological approaches to human behavior examination, researches evolution of a concept «rationality», and analyzes institutional and psychological factors affecting economic behavior. The author has paid special attention to achievements of behavioral economics regarding detection of cognitive and behavioral errors in the decision making process under uncertainty conditions.

Key words: economic behavior, irrationality, bounded rationality, behavioral economics, heuristics.

УДК 338.24:177.55(477)

О. О. ЧУПРИНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків
geraklus@yandex.ru
ORCID ID: 0000-0002-4546-2669



ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З НАДМІРНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ НЕРІВНІСТЮ В УКРАЇНІ¹

У роботі здійснена оцінка соціальної нерівності в Україні та країнах ОЕСР; доведено існування високого рівня бідності в Україні; проаналізований вплив соціальної нерівності на економічне зростання та економічний розвиток; досліджені наслідки державних заходів щодо зниження ступеня соціальної нерівності в Україні та країнах ОЕСР; доведена низька ефективність та визначені напрями удосконалення української державної політики у сфері боротьби з бідністю та надмірною соціальною нерівністю.

Ключові слова: соціальна нерівність, бідність, коефіцієнт Джині, економічне зростання, податки, соціальні виплати і пільги, суспільні послуги.

JEL Classification: E25, I3, H2.

Постановка проблеми. 19 січня 2015 р. напередодні всесвітнього економічного форуму в Давосі була представлена доповідь міжнародної організації Oxfam, яка містить інформацію щодо розподілу світового багатства. У доповіді стверджується, що нерівність у сучасному світі зростає, і вже у 2016 р. багатство 1 % найзаможніших людей світу перевищить багатство інших 99 %.

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

Окремий наголос зроблено на руйнівному впливі поглиблення нерівності на економічне зростання. Зазначено, що найбідніші від цього страждають двічі, адже їм дістається все менша частка від пирога, який зростає набагато меншими темпами [1–2]. Соціальна нерівність стає перешкодою подальшого розвитку всієї світової економіки. Для бідних країн її наслідки є руйнівними. Саме тому для сучасної України питання оцінки бідності та соціальної нерівності, визначення механізму їх впливу на соціально-економічний розвиток країни, пошук ефективних заходів державної політики, спрямованої на зниження їх рівня, набувають особливого значення.

Аналіз останніх джерел і публікацій. У сучасній Україні проблеми бідності та соціальної нерівності викликають інтерес багатьох дослідників, серед яких Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, М. Ю. Огай, І. І. Осипова, А. Г. Реут, В. Г. Саріогло, Н. М. Холод, П. А. Швець, Л. С. Шевченко, В. С. Шишкін та інші [3–9]. Окремо слід відзначити роботи таких вчених, як Н. Д. Деєва, Т. М. Калашнікова, Л. С. Лісогор, І. М. Новак, Л. Г. Ткаченко, О. М. Хмелєвська, Л. М. Черенько. Ці науковці особливу увагу приділяють аналізу державного впливу на формування, розподіл і перерозподіл доходів населення [5; 10]. Однак досвід іноземних країн у розв'язанні проблем бідності та соціальної нерівності залишається вивченим недостатньо, що обумовлює доцільність додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка соціальної нерівності в Україні та світі, виявлення її впливу на економічне зростання та розвиток країн, дослідження ефективності використання інструментів державної політики, спрямованих на подолання надмірної нерівності в Україні, та обґрунтування напрямів удосконалення державного регулювання в цій сфері з урахуванням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Результати досліджень Державної служби статистики України свідчать про низький рівень соціальної нерівності в країні. Так, за офіційними даними у 2013 р. коефіцієнт концентрації грошових доходів (індекс Джині) становив лише 0,250, а співвідношення грошових доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення складав 5,2 разу. Щодо розподілу загальних доходів, то він був ще більш рівномірним: значення названих показників становили відповідно 0,236 та 4,7 разу [4]. При цьому значення цих показників у країнах ОЕСР, навіть у скандинавських, були вищими, аніж в Україні (табл. 1). Наведена інформація щодо більш рівномірного розподілу доходів в Україні порівняно з розвиненими країнами світу викликає щонайменше сумніви у достовірності вітчизняних статистичних даних. До того ж експерти надають інформацію, що суттєво відрізняється від офіційної: Україна належить до країн зі значними масштабами розшарування населення за доходами, значення коефіцієнта (індексу) Джині перевищує 45 %

(0,450) [5, с. 30]. Тобто ступінь нерівномірності розподілу доходів в Україні є вищим, ніж у країнах ОЕСР (окрім Чилі та Мексики). При цьому, на думку експертів, основний внесок у загальну нерівність робить нечисленна група людей (5–15 %) з високими доходами, обсяги та структура споживання яких принципово відрізняються від більшості населення країни. Диференціація доходів серед інших 85–95 % є невисокою, при цьому їх загальний обсяг залишається низьким [5, с. 30]. Отже, профіль соціальної нерівності в Україні, як і в попередні роки, має форму трикутника (переважна частка населення отримує низькі доходи), у той час як у розвинених країнах він ромбоподібний (переважає середній клас) [3, с. 364–365].

Усе це дозволяє визначити Україну як країну з високим рівнем соціальної нерівності та значною часткою бідного населення. Подібна ситуація не тільки засвідчує наявність цілої низки поточних соціально-економічних проблем, а й негативно позначається на перспективах подальшого економічного розвитку країни.

Таблиця 1

**Показники розподілу наявного доходу домогосподарств
у країнах ОЕСР у 2010–2011 рр. [11, р. 7]**

Країна	Коефіцієнт (індекс) Джині		Співвідношення наявних доходів найбільш та найменш забезпечених 10 % населення	
	2010 р.	2011 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5
Австралія	0,334	0,324	8,9	8,5
Австрія	0,269	0,282	6,1	7,1
Бельгія	0,264	...	5,8	...
Канада	0,319	0,316	8,6	8,5
Чилі	0,510	0,503	30,1	26,5
Чеська Республіка	0,258	0,256	5,6	5,5
Данія	0,252	0,253	5,3	5,3
Естонія	0,317	0,323	8,9	9,1
Фінляндія	0,265	0,261	5,6	5,5
Франція	0,303	0,309	7,2	7,4
Німеччина	0,286	0,293	6,7	6,9
Греція	0,338	0,335	11,0	12,6
Угорщина	0,272	0,290	6,0	7,3
Ісландія	0,246	0,251	5,6	5,6
Ірландія	0,313	0,302	8,4	7,7
Ізраїль	0,376	0,377	13,6	12,5

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Італія	0,321	0,321	10,5	10,2
Японія	0,336	...	10,7	...
Корея	0,310	0,307	10,5	10,2
Люксембург	0,271	0,276	5,8	5,9
Мексика	0,466	0,482	28,5	30,5
Нідерланди	0,283	0,278	6,6	6,6
Нова Зеландія	0,324	0,323	8,3	8,0
Норвегія	0,249	0,250	6,0	6,1
Польща	0,307	0,304	7,9	7,7
Португалія	0,345	0,341	9,4	9,9
Словацька Республіка	0,263	0,261	6,1	5,8
Словенія	0,246	0,245	5,4	5,3
Іспанія	0,334	0,344	12,1	13,8
Швеція	0,269	0,273	6,1	6,3
Швейцарія	0,298	0,289	7,3	6,9
Туреччина	0,417	0,412	16,1	15,2
Велика Британія	0,341	0,344	10,0	9,6
США	0,380	0,389	15,9	16,5
ОЕСР	0,314	0,315	9,6	9,6

Звісно, що не будь-які вияви соціальної нерівності можна вважати шкідливими та небажаними. Питання визначення її оптимальних меж і досі залишається відкритим. Важливе місце в їх обґрунтуванні посідають дослідження джерел виникнення соціальної нерівності. Так, прийнято виділяти два основні методологічні підходи до тлумачення природи соціального розшарування: функціональний та конфліктний. Представники функціонального підходу (Е. Дюркгейм, Т. Парсонс, К. Девіс, У. Мур та ін.) вважають соціальну нерівність справедливою і корисною, оскільки вона виступає мотивом до високопродуктивної діяльності. Їх опоненти — прихильники конфліктного підходу (зокрема, К. Маркс та М. Вебер) — навпаки, наголошують на її несправедливості, що заважає повною мірою реалізувати людський потенціал. Причиною такого незбігу серед інших є різне розуміння сутності соціальної справедливості. Можна виділити два значення цієї категорії: рівність результатів — права індивідів на отримання благ для задоволення власних потреб мають бути рівними, незалежно від їх зусиль і здібностей (використовується в конфліктному підході); рівність можливостей — кожен має однакові шанси досягти в житті певних результатів завдяки своїм здібностям та зусиллям (властивий функціональному підходу) [8, с. 177–179].

На нашу думку, прагнення суспільства досягти соціальної рівності як рівності результатів є шкідливим, адже гальмує його соціально-економічний розвиток через втрату індивідами стимулів до ефективної діяльності. До того ж, такий підхід суперечить принципам економічної справедливості. Прагнення досягти соціальної рівності як рівності можливостей, навпаки, сприяє якнайповнішій реалізації трудового, наукового, культурного та інших потенціалів країни. Розбудова постіндустріального суспільства вимагатиме поширення соціальної рівності саме в цьому розумінні [8, с. 179–180].

У цьому контексті важливо зазначити, що причини соціальної нерівності в Україні не обмежуються виключно наявністю різних здібностей та різними трудовими зусиллями індивідів або їх родин. Більше того, інколи доходи мають зворотну залежність від трудових зусиль, а також від фізичних, інтелектуальних, творчих здібностей індивідів. В Україні рівність можливостей суттєво обмежена, а соціальна нерівність є надмірною та породжує цілу низку негативних наслідків як у поточному періоді, так і в майбутньому, а саме:

- неспроможність індивідів суттєво підвищити свої доходи, навіть значно підвищивши інтенсивність праці, наслідком чого є неминуче зниження їх економічної активності, а отже, і падіння обсягів національного виробництва;

- відсутність справедливої винагороди за чесну трудову діяльність, що призводить до падіння суспільної моралі та руйнації світоглядних позицій населення;

- неможливість реалізувати свій потенціал (фізичний, інтелектуальний, творчий), що може призвести до втрати індивідами трудової моделі поведінки та поширення асоціальних явищ (алкоголізму, наркоманії, злочинства тощо);

- суттєві розбіжності у рівні доходів представників двох полюсів (багатих і бідних) за невеликої частки середнього класу, що створює значний розкид інтересів, перешкоджає розробці ефективної соціально-економічної політики та породжує соціальну напругу;

- існування надбагатих та постійна демонстрація у ЗМІ їх способу життя як еталону у суспільстві, де переважають домогосподарства з низькими доходами, що тільки посилює названі вище негативні наслідки.

Окрім цього, велика частка бідних гальмує поточне економічне зростання через обмеженість внутрішнього сукупного попиту в країні та значно скорочує економічний потенціал країни через недостатній обсяг інвестицій у людський капітал насамперед в освіту та охорону здоров'я. Зокрема, відсутність достатніх інвестицій в освіту суттєво знижує можливості населення щодо висхідного переміщення у суспільній ієрархії через отримання високооплачуваної роботи. Відсутність інвестицій в охорону здоров'я значно знижує

можливості реалізації трудового потенціалу населення, створює додаткове навантаження на суспільство, змушене утримувати хворих, які за інших умов могли б бути повноцінними членами суспільства та забезпечувати свої потреби за рахунок власної трудової діяльності. Тобто бідність та соціальна нерівність без належного державного втручання самі себе відтворюють та поглиблюють, що в подальшому має негативно позначитися на рівні життя всіх без винятку членів суспільства.

Навіть у найбільш розвинених країнах світу, де проблеми бідності та соціальної нерівності є менш гострими, аніж у сучасній Україні, проводяться дослідження щодо оцінки впливу цих явищ на економічне зростання, результати яких зокрема представлені у звітах ОЕСР. У них наголошується на існуванні як позитивного, так і негативного впливу соціальної нерівності на економічне зростання. Однак узагальнений вплив цих різноспрямованих векторів, оцінений кількісно, свідчить про наявність зворотного зв'язку між рівнем соціальної нерівності та темпами економічного зростання, що доводить переважання негативного впливу [11–14].

Для країн ОЕСР оцінювався вплив зміни рівня соціальної нерівності (виражений коефіцієнтом Джині) з 1985 до 2005 р. на темпи економічного зростання у 1990–2010 рр., тобто враховувався часовий лаг тривалістю 5 років. Загалом був зроблений висновок, що зниження коефіцієнта Джині на 1 відсотковий пункт протягом 1985–2005 рр. зумовлює додаткове економічне зростання як мінімум на 0,1 % щорічно та на 3,0 % наприкінці періоду порівняно з початковими даними [13, р. 18]. При цьому сила впливу залежала від зміни величини коефіцієнта, та не була чутливою до його абсолютних значень. Тобто зміна коефіцієнта з 21 до 20 відсоткових пунктів мала такий самий вплив на економічне зростання, як і зміна із 41 до 40 [13, р. 19]. На нашу думку, зазначений факт може розглядатися як непряме свідчення того, що значення коефіцієнта Джині за оптимального рівня соціальної нерівності має бути нижчим за 0,200. Адже після досягнення такого оптимального рівня подальше зниження значення коефіцієнта Джині має супроводжуватися не прискоренням, а гальмуванням темпів економічного зростання.

Цікаво, що додаткового економічного зростання за рахунок зниження соціальної нерівності протягом досліджуваного періоду вдалося досягнути тільки трьом країнам ОЕСР: Іспанії, Ірландії та Франції. В Данії, Австрії, Канаді та Бельгії негативний вплив на економічне зростання був несуттєвим, хоча і негативним, адже соціальна нерівність у країнах дещо посилилася. Суттєве збільшення нерівності в Новій Зеландії та Мексиці «загальмувало» темпи економічного зростання країн більше ніж на 10 % (при порівнянні обсягів національного виробництва 2010 та 1990 р.) [13, р. 18].

За даними Світового банку значення коефіцієнта (індексу) Джині в УРСР у 1988 р. становило 0,233 [15]. Якщо вважати, що порівняно з 1985 р. суттєвих змін в його значенні не відбулося, та орієнтуватися на думку експертів стосовно рівня соціальної нерівності в сучасній Україні, то загальну зміну коефіцієнта Джині для України протягом 1985–2005 рр. можна оцінити приблизно у 20–25 відсоткових пунктів, а відповідні втрати у темпах економічного зростання — у 60–75 %. Проведені розрахунки, навіть зважаючи на їх певну умовність та неточність, свідчать про руйнівний вплив різкого зростання соціальної нерівності на економіку України, яка й дотепер не змогла поновити обсяги виробництва 1990 р.

Зазначене вище змушує органи державної влади країн ОЕСР впроваджувати заходи щодо зниження ступеня соціальної нерівності. По-перше, йдеться про систему податків, пільг, трансфертів та програми соціального страхування. По-друге, про суспільні послуги, такі як освіта, охорона здоров'я та ін., що надаються на безоплатній основі. Обидва напрями в країнах ОЕСР дають позитивні результати, хоча й іноді виступають об'єктом критики за зниження ефективності. Якщо б не було системи перерозподілу доходів, то середнє значення коефіцієнта Джині для країн ОЕСР перевищило б те, що реально існує, більше ніж на 10 відсоткових пунктів [12, р. 36]. Якщо ж врахувати вартість суспільних послуг, що на безоплатній основі надаються населенню країн ОЕСР, то середнє значення коефіцієнта Джині має знизитися ще на 6 відсоткових пунктів та становити близько 0,250 [12, р. 39].

Що стосується України, то тут ефективність системи перерозподілу коштів через державний бюджет у боротьбі з надмірною соціальною нерівністю викликає великі сумніви. По-перше, податкове навантаження на групу населення з низькими доходами є зависоким, а на групу з високими доходами — занизьким. Так, зіставлення навіть із США, країною, де державне втручання в процеси перерозподілу є несуттєвим порівняно з іншими розвиненими країнами, показує, що податки в Україні сплачуються переважно бідними та середнім класом, а податкове навантаження на багатих є низьким (табл. 2). Це доводить, що система оподаткування в Україні не тільки не дозволяє боротися із соціальною нерівністю, а й сприяє її посиленню.

Таблиця 2

Порівняння податкового навантаження на різні за доходами групи населення США та України, % загальної суми податків [5, с. 25]

Групи платників податків	США, 2009	Україна, 2010
50 % найбідніших	2,3	36,3
50 % найзаможніших	97,8	63,7
10 % найзаможніших	70,5	20,2

Зміни до Податкового кодексу України, що набрали чинності 01.01.2015 р., дозволяють певною мірою знизити частку податкових платежів найбільш за рахунок зростання частки платежів найбагатших та середнього класу. Були, зокрема, зроблені правильні кроки щодо оподаткування пасивних доходів, нерухомості, автомобілів з великим об'ємом двигуна тощо [16]. Однак більш детальне вивчення тексту документа дозволяє стверджувати: він створює підґрунтя для корупції та ухилення від сплати податків, що являє особливий інтерес саме для найбагатших верств населення. Так, скажімо, щодо податку на нерухомість передбачена ціла низка пільг та наявність у місцевих органів влади права ухвалювати рішення стосовно рівня оподаткування кожного окремого об'єкта нерухомості [16]. Враховуючи також той факт, що Урядом не запропоновані реальні дієві кроки щодо детінізації економіки країни та суттєвого обмеження операцій з офшорами, можна отримати висновок, що посилення рівня оподаткування більшою мірою стосуватиметься і без того нечисленного середнього класу та не матиме відчутного впливу на найзаможніших.

Ситуація із системою соціальних виплат і пільг в Україні також не сприяє ефективному розв'язанню проблем соціальної нерівності. Аналіз впливу соціальних пільг та трансфертів на значення коефіцієнта Джині, проведений вченими Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи, дозволив отримати висновок, що система соціального захисту України переважно орієнтована на посилення нерівності, особливо стосовно пенсій і соціальних пільг. Так, було виявлено, що соціальні пільги були адресовані переважно небідному населенню, що тільки посилювало розшарування. Стосовно соціальних трансфертів доведено, що зниженню ступеня нерівності доходів населення сприяли програми допомоги на дітей і адресної допомоги мало-забезпеченим сім'ям. Інші програми соціальну нерівність тільки посилювали (табл. 3) [5, с. 29–30].

Таблиця 3

**Вплив окремих видів соціальної підтримки
на загальне розшарування в суспільстві
(на основі розкладання коефіцієнта Джині — Тейла), 2011 р., % [5, с. 30]**

Компоненти сукупного доходу	Питома вага в структурі доходів, %	Внесок у коефіцієнт Джині, %
Допомога на дітей	1,86	-1,55
Допомога малозабезпеченим сім'ям	0,15	-0,25
Інші види допомоги	0,98	0,66
Житлові субсидії	0,10	0,01
Соціальні пільги	0,97	1,16

Тому політика у сфері соціальних пільг та трансфертів має бути більш поміркованою та зваженою. Питання про доцільність, розмір та порядок їх надання має розглядатися за кожним видом допомоги окремо, на основі оцінки того, чи дозволяє він досягнути поставлених цілей найбільш ефективним способом. Так, на нашу думку, цілком правильним є рішення про суттєве обмеження з 1 червня 2015 р. кола осіб, які мають право на пільговий проїзд у громадському транспорті [17]. Однак, вважаємо, що повне скасування пільги з обов'язковим паралельним уведенням механізму компенсації втрачених можливостей для малозабезпечених, зокрема через монетизацію пільг, є більш доцільним кроком.

Слід зазначити, що просте скасування пільг без впровадження компенсаційних заходів виключно для найбільш вразливих верств населення в сучасній Україні є неприпустимим, адже це тільки посилить проблему бідності. Тому питання про соціально-економічну ефективність скорочення соціальних пільг у тому вигляді, в якому це передбачено Законом України «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України» від 28 грудня 2014 р. № 76-VIII, є доволі дискусійним. Особливо гострим питання про скасування пільг окремим групам населення постає з огляду на встановлений державою розмір прожиткового мінімуму. Так, Законом України «Про державний бюджет України на 2015 рік» не передбачено зміни його розміру протягом 11 місяців 2015 р., тільки в грудні 2015 р. він має зрости на 13,1 % (із 1176 до 1330 грн в середньому на одну особу, у тому числі з 1218 до 1378 грн на працездатну особу) [18]. І це в умовах стрімкого зростання цін та триразового зниження курсу національної валюти.

Таким чином, бюджетно-податкова політика в Україні, що впроваджувалася до 2014 р., не тільки не сприяла розв'язанню проблем бідності та соціальної нерівності, а навіть загострювала їх. Зміни у податковому законодавстві та нормативно-правове вдосконалення системи соціальних пільг і трансфертів, що набрали чинності у 2015 р., також не здатні суттєво покращити ситуацію.

Невисокою є також оцінка ефективності використання в Україні такого інструменту подолання бідності та соціальної нерівності, як надання суспільних послуг насамперед у сфері освіти. І це незважаючи на досить високі державні витрати на неї. Так, сума державних витрат на освіту в Україні у 2013 р. склала 105,5 млрд грн, тобто 20,9 % від видатків державного бюджету та 6,9 % від ВВП [розраховано автором за даними 19–20]. Ці значення є дуже високими. Так, для порівняння, у країнах ЄС за даними 2010 р. відсоткове відношення державних видатків на освіту до ВВП коливалося від 3,2 % у Люксембурзі до 8,8 % у Данії, за середнього значення 5,4 %. В Японії воно становило 3,9 %, в США — 5,1 % [15]. Однак занепад у сфері освіти та перманентне зниження її якості свідчать про нераціональне

використання коштів, що виділяються, про те, що державні видатки не досягають повною мірою своєї головної цілі — забезпечення умов якнайповнішої реалізації людського потенціалу населення країни [22–23]. Відсутність загальнодоступної якісної освіти стає ще одним чинником, який поглиблює соціальну нерівність в Україні.

Наведені дані свідчать про неефективність інституту державного регулювання у сфері боротьби з бідністю та соціальною нерівністю в Україні. Результати його впливу або несуттєві, або навіть мають протилежне спрямування. Ці висновки є справедливими для переважної більшості заходів щодо подолання бідності та надмірної соціальної нерівності: і для використання системи податків, пільг, трансфертів, програм соціального страхування, і для надання суспільних послуг. Окрім цього, у 2014 р. з'явилися додаткові чинники, які посилюють бідність та соціальну нерівність. Це військові дії на сході країни, що призвели до значних людських втрат, руйнувань, зупинки або скорочення часу роботи підприємств, появи біженців, втрати можливості отримувати соціальні виплати мешканцями окупованих територій, а також економічна криза, що супроводжується різким скороченням реальних доходів переважної більшості населення країни через знецінення національної валюти та інфляцію.

Висновки. З огляду на зазначене, можна зробити висновок, що проблеми бідності та соціальної нерівності, актуальні для України протягом усього періоду її незалежності, і надалі загострюються як з огляду на об'єктивні політико-економічні проблеми, так і з причини хронічної неспроможності (або небажання) держави розробляти і впроваджувати відповідні ефективні заходи. Такими заходами є боротьба з корупцією та розкраданням державних коштів, тіньовою економікою, ухиленням від сплати податків через використання операцій з офшорами; покращення інвестиційного клімату, що сприятиме залученню іноземних інвестицій та активізації ділової активності національних суб'єктів господарювання; підвищення соціальних стандартів, що збільшить ємність національного ринку та забезпечить можливість відтворення і нарощування людського капіталу тощо. У подальших дослідженнях слід здійснити більш детальну оцінку ефективності застосування окремих методів та інструментів державної політики в галузі боротьби з бідністю та надмірною соціальною нерівністю в Україні та обґрунтувати напрями їх вдосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Айзятупова И. «Золотой процент» угрожает миру: 1% самых богатых людей мира станет богаче остальных 99% [Електронний ресурс] / И. Айзятупова. – Режим доступу: <http://www.gazeta.ru/business/2015/01/19/6380305.shtml>.

2. Dutta K. Wealthiest 1% set to be richer than other 99% combined [Електронний ресурс] / K. Dutta // The Independent. – 19 January 2015. – Режим доступу: <http://www.independent.co.uk/news/world/politics/wealthiest-1-set-to-be-richer-than-other-99-combined-9986663.html>.
3. Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі : монографія / Л. С. Шевченко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого», 2013. – 850 с.
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [Електронний ресурс] : статист. зб. // Держ. служба статистики України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf.
6. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : колект. наук.-аналіт. моногр. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
7. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2013 році [Електронний ресурс] : статист. зб. // Держ. служба статистики України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2012. – 275 с.
9. Холод Н. М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія / Н. М. Холод. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
10. Черенько Л. М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення / Л. М. Черенько // Демографія та соц. економіка. – 2011. – № 2. – С. 118–127.
11. Rising inequality: youth and poor fall further behind [Електронний ресурс] // OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs. – 2014 – Режим доступу: <http://www.oecd.org/social/OECD2014-Income-Inequality-Update.pdf>.
12. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings [Електронний ресурс] // OECD Publishing. – 2011. – 45 p. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>.
13. Cingano F. Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth [Електронний ресурс] / F. Cingano // OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163, OECD Publishing. – 2014. – 64 p. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwxv6j-en>.
14. Focus on Inequality and Growth [Електронний ресурс] // OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs. – 2014. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/social/Focus-Inequality-and-Growth-2014.pdf>.
15. GINI index (World Bank estimate) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=5>.

16. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-viii>.
17. Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 р. № 76-VIII. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370433>.
18. Про Державний бюджет України на 2015 рік [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII. – Режим доступу: <http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370429>.
19. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
20. Показники виконання Зведеного бюджету України за січень – грудень 2012–2013 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77643&stind=11.
21. Expenditure on educational institutions, 2005 and 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Expenditure_on_educational_institutions,_2005_and_2010_\(1\)_YB14.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Expenditure_on_educational_institutions,_2005_and_2010_(1)_YB14.png).
22. Квіт С. Потрібні зміни: зміст і завдання освітніх реформ [Електронний ресурс] / С. Квіт // Укр. правда. – 27 січ. – 2015. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2015/01/27/7056516/?attempt=1>.
23. Орлова І. Реформа освіти в Україні [Електронний ресурс] / І. Орлова // Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ». – 17 лют. 2013 р. – № 8. – С. 1–15. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/Case_Study_17_02_2013_UKR.pdf.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2015.

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

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

Е. А. ЧУПРИНА

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

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С ЧРЕЗМЕРНЫМ СОЦИАЛЬНЫМ НЕРАВЕНСТВОМ В УКРАИНЕ

В работе осуществлена оценка социального неравенства в Украине и странах ОЭСР; доказано существование высокого уровня бедности в Украине; проанализировано влияние социального неравенства на экономический рост и экономическое развитие;

исследованы последствия государственных мероприятий по снижению степени социального неравенства в Украине и странах ОЭСР; доказана низкая эффективность и определены направления совершенствования украинской государственной политики в сфере борьбы с бедностью и чрезмерным социальным неравенством.

Ключевые слова: социальное неравенство, бедность, коэффициент Джини, экономический рост, налоги, социальные выплаты и льготы, общественные услуги.

O. O. CHUPRINA

Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

EFFICIENCY OF A STATE POLICY IN THE AREA OF FIGHTING SURPLUS SOCIAL INEQUALITY IN UKRAINE

Problem setting. Issues of assessment of poverty and social inequality, substantiation of a mechanism of its influence on social and economic development of the country and searching effective measures of a state policy aimed at decrease of their levels make special sense for Ukraine.

Recent research and publications analysis. Problems of poverty and social inequality arouse interests of many researchers. Among them are N. D. Deiev, Ye. M. Libanov, L. S. Lisohor, M. Yu. Ohai, I. I. Osipov, A. H. Reut, V. H. Sariohlo, O. M. Khmelevska, N. M. Kholod, L. M. Cherenko, L. S. Shevchenko, etc.

Paper objective. The paper objective is to assess the social inequality in Ukraine and in the world, to research efficiency of application of state police instruments aimed at overcoming the surplus inequality in Ukraine, and to substantiate directions of improvement of public regulation in this area, taking into account the foreign experience.

Paper main body. Ukraine is reckoned among countries with considerable scales of population stratification in the context of incomes. The equality of opportunities in the country is significantly restricted and the social inequality is surplus and causes a set of negative consequences in the current period as well as in the future.

The social inequality influence on the economic growth has both positive and negative consequences. However, the negative ones prevail. The influence of social inequality increase was found to be destructive for independent Ukraine. It caused considerable lag of real amounts of the national production from potential ones.

The realization of measures regarding decrease of a social inequality extent is inefficient in Ukraine. Sometimes, these measures cause an inverse effect, in other words, strengthen the inequality.

Conclusions of the research. The problems of poverty and social inequality in Ukraine become aggravated on account of objective political and economic factors as well as

chronic disability (or unwillingness) of the state to develop and to implement effective measures. These processes stipulate necessity of radical changes of forms, methods, and instruments of public regulation in this area.

Short Abstract to an article

Abstract. The author has assessed the social inequality in Ukraine and countries of OECD, proved existence of a high level of poverty in Ukraine, analyzed the social inequality influence on economic increase and development, examined consequences of state measures regarding decrease of a social inequality extent in Ukraine and OECD; proved inefficiency of the Ukrainian state police; determined directions of improvement of the policy in the area of fighting poverty and surplus social inequality.

Key words: social inequality, poverty, Gini coefficient, economic growth, taxes, social payments and allowances, positive externalities.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.341.2

О. В. ОВСІЄНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого,
Харків
ovsiyenko@rambler.ru
ORCID ID: 0000-0002-6467-9396



ПРАВОВА ЕКОНОМІКА: ЗМІСТ ТА ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ¹

У статті уточнено зміст поняття «правова економіка», визначено критерії, за якими економічний порядок може бути визначений як правовий; виявлено і розкрито причинно-наслідкові зв'язки між соціально-економічними трансформаціями, що відбуваються в Україні, та формуванням і втіленням правових цінностей.

Ключові слова: правова економіка, конституційна економіка, економічний порядок, соціально-економічні права, норми та правила економічної діяльності.

JEL Classification: K20.

Постановка проблеми. Модель економічного розвитку, що існує в Україні, навряд чи може бути визнана оптимальною. Корупція, тінізація господарської діяльності, концентрація власності у вузького кола осіб, значне соціально-майнове розшарування, бідність зайнятого населення — усе це викликає

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

масове невдоволення чинним економічним порядком, зумовлює відсутність взаємної довіри між суспільством, владою та бізнесом. За таких умов необхідність соціально-економічних перетворень є очевидною. Проте їх зміст та способи здійснення залишаються дискусійними. Однією з можливих теоретичних платформ розбудови ефективної економічної моделі для України є концепція правової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція правової економіки є досить новою для економічної теорії. Дослідження у цьому напрямі розпочинаються у другій половині ХХ ст. та згодом приводять до виникнення самостійного наукового напрямку — конституційної економіки (Дж. Б'юкенен [1; 2], Дж. Бреннан, Р. Вагнер, М. Олсон, Г. Таллок [2], Ф. Хаск, Г. Гаджиев, П. Баренбойм, П. Лафитський, В. Мау [3], В. Дементьев [4; 5], Д. Задихайло [6], Ю. Зайцев [7], Р. Нуреев [4; 8], В. Тамбовцев, В. Устименко, Р. Джабраїлов, В. Кампо [9] та ін.).

Зазначимо, що у літературі поняття «конституційна економіка» доволі часто ототожнюється з поняттям «правова економіка» (Ю. Аврутин [10, с. 476], Р. Ромашов [11, с. 431]), оскільки у працях Дж. Б'юкенена термін «конституційний» вживається не тільки у значенні основного закону, а і в інших значеннях, наприклад, принципів поведінки суспільних організацій, родин [3, с. 14]. Однак це ототожнення, на нашу думку, не завжди є виправданим. Адже закріплений у Конституції України нормативний економічний порядок надалі настільки суперечливо та непослідовно відтворюється у численних законодавчих актах, що подекуди унеможливорює саму ідею втілення конституційних цінностей у господарській діяльності. Тому у поняття «правова економіка» слід вкладати значно ширший зміст.

Формулювання цілей. Метою роботи є уточнення змісту поняття «правова економіка», визначення критеріїв, за якими економічний порядок може бути визначений як правовий; виявлення та розкриття причинно-наслідкових зв'язків між соціально-економічними трансформаціями, що відбуваються в Україні, та формуванням і втіленням правових цінностей.

Виклад основного матеріалу. Зазвичай під правовою економікою розуміють «легальні економічні відносини або легальну економічну діяльність, «правила гри» учасників якої базуються на їх чіткому закріпленні у конституції та чинному законодавстві» [10, с. 476]. Іноді правова економіка сприймається як синонім офіційної економіки на противагу неофіційної (тіньової) або злочинної (кримінальної) [11, с. 431]. Але загалом це сформована, закріплена, врегульована і захищена правом система суспільного господарювання. На нашу думку, такий підхід до визначення сутності поняття «правова економіка» значною мірою обмежує предмет дослідження. Адже поза увагою залишаються деякі принципово важливі питання.

1. Чи можна вважати правовою економічною діяльністю, яка здійснюється згідно з чинною законодавчою базою, якщо нормативні акти, якими вона регулюється, суперечать іншим нормам законодавства?

Вітчизняна господарська дійсність, на жаль, рясніє прикладами описаної ситуації. Так, згідно з Законом України «Про прожитковий мінімум» натуральний склад наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, які входять до складу мінімального споживчого кошика, має переглядатися кожні п'ять років, тоді як в останнє перегляд був здійснений у 2000 р., тобто майже 15 років тому. Прожитковий мінімум — базова соціальна гарантія. Від його рівня залежить розмір багатьох соціальних виплат, а також розмір мінімальної заробітної плати. Виникає небезпечний причинно-наслідковий зв'язок: невключення до складу споживчого кошика необхідних для нормального розвитку людини товарів і послуг — штучне заниження прожиткового мінімуму — недооцінка вартості робочої сили — падіння рівня життя, поширення бідності серед зайнятого населення. Тобто санкціонована правом економічна діяльність (наприклад, з виплати зарплати на рівні мінімальної за некваліфіковану працю) суперечить іншим закріпленим у праві цінностям, зокрема, реалізації та захисту економічних прав і свобод людини, закріплених у Конституції України.

Не менш показовим прикладом є спроби стабілізації валютного ринку, вжиті Національним банком України навесні 2014 р. Обмеживши видачу готівкових коштів у іноземній валюті з поточних та депозитних рахунків, НБУ не тільки змусив комерційні банки порушувати закріплені у Конституції України та Цивільному кодексі норми, а й суттєво викривив умови господарювання шляхом втручання у процес розподілу фінансових потоків. Виникла асиметрія у реалізації контрактних прав суб'єктів господарської угоди: обмеження, накладене на права однієї сторони, призвело до перерозподілу грошового потоку на користь іншої. Тобто унормована та захищена правом економічна діяльність поставила під загрозу іншу правову норму — рівність у реалізації соціально-економічних прав.

2. Чи можна вважати правовою економічною діяльністю, яка відбувається без порушення закону, але унеможливорює реалізацію інституціонально закріплених соціально-економічних прав інших суб'єктів господарювання?

Пояснимо це на такому прикладі. Однією з найбільш гострих проблем для вітчизняної економіки є ухилення від оподаткування шляхом використання офшорних схем. Безпосередньо офшорні схеми ніде не передбачають порушень закону. Так, у базовій експортній офшорній схемі товар продається у низькоподаткову юрисдикцію за заниженою ціною, а потім перепродається остаточному покупцеві за реальною ціною. Цінова різниця осідає у низькоподатковій юрисдикції, де податки або відсутні, або мінімальні. Але вітчиз-

няна економіка несе суттєві збитки у вигляді недоотриманих податків. Звужується дохідна частина державного бюджету, що змушує державу штучно занижувати соціальні стандарти, пов'язані насамперед з розвитком людини. Це, у свою чергу, унеможливорює реалізацію прав на гідну освіту, медичне та соціальне забезпечення тощо. Захищені правом принципи господарської діяльності у цьому випадку унеможливають захист економічних прав і свобод людини.

Таким чином, відповідь на обидва поставлених запитання залежить від того, який зміст вкладається у поняття «правова економіка». Якщо зводити правову економіку виключно до легальної діяльності, яка здійснюється на визначених законодавством умовах, тоді, без сумніву, усі розглянуті приклади слід класифікувати як вияви правової економіки. Проте очевидно, що такими вони не є. З огляду на це зміст поняття «правова економіка» потребує уточнення та розширення. На нашу думку, правова економіка — це система, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права. Тому критеріями правової економіки доцільно визнати такі: рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав; законний, унормований характер економічної діяльності; чітка визначеність у правах для кожного конкретного суб'єкта економічних відносин, реальність задекларованих соціально-економічних прав; діяльність кожного окремого суб'єкта, а також їх груп не призводить до порушення фундаментальних соціально-економічних прав інших. Зазначимо, що існування правової економіки стає можливим лише тоді, коли в її основі лежить уся сукупність принципів, а не їх вибіркове поєднання.

Якщо замислитися над тим, чи відповідає вітчизняна економіка зазначеним критеріям, можна побачити невтішну картину. Описані вище ситуації свідчать, що навіть легальні, санкціоновані правом економічні відносини здійснюються з порушенням законодавчих норм. Для пояснення причин цього явища скористаємося запропонованим Дж. Б'юкененом поділом суспільного вибору на два рівні. На першому рівні визначаються права індивідів, встановлюються правила взаємовідносин між ними (здійснюється конституційний вибір); на другому (постконституційному) — формується стратегія поведінки індивідів у рамках встановлених правил [8, с. 457]. Зазначимо, що термін «конституція» у роботах Дж. Б'юкенена означає «набір заздалегідь узгоджених правил, за якими здійснюються подальші дії» [2, р. VII]. Спробуємо проаналізувати обидва рівні на прикладі нашої країни.

Перший етап суспільного вибору — визначення прав та узгодження правил економічної поведінки — навряд чи можна вважати завершеним. Попри більше ніж 20 років реформ у вітчизняному суспільстві, на жаль, так і не сформувався чіткого уявлення про бажану модель економічного розвитку. Так, за

даними соціологічних опитувань, у 2014 р. 22,8 % українців виступали за перехід до ліберальної ринкової економіки; 17,3 % — за економіку точок зростання; 2,8 % — за рентну економіку; 22,7 % — за переважно планову економіку; 33,2 % вагалися; 1,2 % відмовились відповідати [12]. Відповідно, посилюється ризик неприйняття суспільством спроб унормування тих чи інших правил.

Відсутність єдиного системного підходу щодо розбудови ефективної економічної моделі, непослідовність у реалізації заходів, спрямованих на реформування вітчизняної економіки — усе це значно ускладнює визначення соціально-економічних прав індивідів, створює сприятливе середовище для подальшого «вільного» тлумачення їх змісту. За таких умов узгодження правил економічної поведінки, отримання суспільної згоди на їх унормування виявляється проблематичним. Саме з цим, на нашу думку, пов'язана розмитість орієнтирів господарського розвитку української економіки. Можна погодитися з Д. Задихайлом, який справедливо вказує на те, що «...Конституція України не містить вказівку на мету функціонування економічної системи, результативність економічних відносин» [6, с. 30].

Другий етап вітчизняного суспільного вибору — формування стратегії поведінки в межах встановлених правил — цілком визначається змістом рішень першого етапу. Тому в сучасній Україні економічна поведінка вибудовується суб'єктами в умовах відсутності чітких правил господарської діяльності та невизначеності прав, у тому числі прав власності. З огляду на це стратегічним орієнтиром стає пошук шляхів захисту прав власності, оскільки процес їх набуття не завжди мав прозорий характер та не завжди був бездоганним з правової точки зору.

Низький ступінь легітимності набутих прав змушує власників постійно «підтримувати контакти» з державними органами, використовуючи їх як спосіб захисту особистих майнових інтересів. Абсолютне право власності перетворюється на умовне та залежне від влади держави; захист права власності кожного замінюється вибіркоким захистом власності владної еліти. Звісно, існують і інші способи суспільної легітимізації набутих прав: прозора звітність, сплата податків у повному обсязі, участь у державно-приватному партнерстві, модернізація виробництва або навіть реєстрація прав у іноземних правових юрисдикціях. Проте, обираючи способи захисту прав власності, власники як раціональні економічні агенти оцінюють пов'язані з тим чи іншим способом витрати та доходи.

«Підтримка контактів» з органами державної влади не тільки забезпечувала набуті права, а і створювала умови для використання держави як інструменту перерозподілу ресурсів на користь приватних бізнес-груп. По-перше, шляхом обмеження доступу інших суб'єктів до комерційно привабливих

видів діяльності. По-друге, через використання суспільних, у тому числі бюджетних, ресурсів. По-третє, шляхом створення особливих законодавчих умов для окремих видів бізнесу. Тому порівняно з іншими способами захисту прав власності «підтримка контактів» виявилася економічно більш привабливою. Це, у свою чергу, перетворило доступ до органів державної влади на ще один орієнтир господарської поведінки.

Захоплення влади, використання її для реалізації вузькокланових економічних інтересів унеможливило повноцінну роботу усіх гілок влади. Діяльність вітчизняних державних інститутів перетворилася на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав: підтримку господарських інтересів одних за рахунок інших. На думку В. Дементьєва, результатом стала поява свавілля, яке «означає можливість поділу власності та доходів не відповідно до закону або вкладу у суспільний добробут, а відповідно до сили (грошової, політичної, кримінальної), якою володіють окремі особи чи їх групи» [4, с. 87]. Усе це викривлює орієнтири економічної поведінки.

Проте такий господарський порядок подекуди вигідний самим економічним суб'єктам, адже витрати на організацію та участь у перерозподільчих процесах значно нижчі, ніж витрати на організацію та удосконалення виробництва товарів та послуг. Виникає замкнуте коло: відсутність узгоджених правил — свавілля в економічному житті — посилення впливу на процеси розподілу окремих власників, не пов'язане з виробничим процесом — збагачення одних за рахунок інших — економічна невідповідність встановлення нового економічного порядку та його унормування. Необхідно додати, що чинний економічний порядок, в основі якого лежить асиметрія прав економічних суб'єктів та посилення економічної влади великих власників, вигідний і державним органам влади, оскільки становить необхідне підґрунтя для вилучення адміністративної ренти.

Вихід із цього замкнутого кола можливий лише за умов, коли відсутність ефективних норм та правил господарської діяльності стане економічно невідповідною для більшості суб'єктів. Можна припустити, що це станеться, якщо у суспільстві з'являться умови для накопичення власності у процесі трудової діяльності. Тоді вільне розпорядження правами власності, а також їх захист перетворяться на справжні правові цінності, від унормування яких залежатимуть не тільки перспективи економічного розвитку країни, а і перспективи розвитку окремої особистості. Саме за таких умов вітчизняний економічний порядок почне набувати правових ознак.

Висновки. Тлумачення змісту поняття «правова економіка» як легальних економічних відносин, які вибудовуються без порушення закону, потребує уточнення та розширення. Адже непоодинокі випадки, коли господарська діяльність здійснюється згідно з чинною законодавчою базою, але норма-

тивні акти, якими вона регулюється, суперечать іншим нормам законодавства. Або економічна діяльність відбувається без порушення закону, проте унеможливує реалізацію соціально-економічних прав інших суб'єктів господарювання.

З огляду на це зміст поняття «правова економіка» можна визначити як систему, у якій легальна економічна діяльність одних суб'єктів не ставить під загрозу можливості інших суб'єктів реалізувати свої соціально-економічні права. Виходячи з цього, критеріями правової економіки є: рівні можливості у реалізації соціально-економічних прав (діяльність кожного із суб'єктів не призводить до порушення прав інших суб'єктів); законний, унормований характер економічної діяльності; чітка визначеність у правах для кожного конкретного суб'єкта.

Вітчизняний економічний порядок навряд чи можна визнати правовим, оскільки навіть санкціонована правом діяльність здійснюється з порушенням законодавчих норм. Причинами цього є:

– невизначеність прав та неузгодженість правил економічної поведінки, зумовлені відсутністю у суспільстві чіткого уявлення про бажану модель економічного розвитку, непослідовністю у реформуванні економіки, що створює сприятливе середовище для «вільного» тлумачення змісту наявних норм. За таких умов узгодження правил економічної поведінки, отримання суспільної згоди на їх унормування виявляються проблематичними;

– викривлення орієнтирів при визначенні стратегії економічної поведінки. Оскільки остання вибудовується за відсутності чітких правил та невизначеності прав, суб'єкти змушені шукати альтернативні правові способи реалізації своїх прав, зокрема «підтримувати контакти» з державними органами, використовуючи їх як спосіб захисту особистих майнових інтересів. Це створює умови для використання держави як інструменту перерозподілу ресурсів на користь «наближених осіб», перетворює її на джерело нерівності у реалізації соціально-економічних прав.

Вітчизняний господарський порядок вигідний як економічним суб'єктам, так і державі. Для перших витрати на участь у перерозподільчих процесах нижчі, ніж витрати на удосконалення виробництва. Для держави — це підґрунтя вилучення адміністративної ренти. Виникає замкнуте коло: відсутність узгоджених правил — свавілля в економічному житті — посилення впливу на процеси розподілу окремих власників — не пов'язане з виробничим процесом збагачення одних за рахунок інших — економічна невідповідність унормування правил. Тому перспективи подальших досліджень правової економіки тісно пов'язані з визначенням умов, за яких відсутність ефективних норм стане економічно невідповідною для більшості суб'єктів. Тоді вітчизняний економічний порядок почне набувати правових ознак.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Buchanan J. M. The Domain of Constitutional Economics / J. M. Buchanan // Constitutional Political Economy. – 1990. – Vol. 1. – № 1. – P. 1–16.
2. Buchanan J. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy [Електронний ресурс] / J. Buchanan, G. Tullock. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv3c0.html#Preface>.
3. Конституционная экономика : монография / [Г. А. Гаджиев, П. Д. Баренбойм, В. Ф. Лафитский и др.]; отв. ред. Г. А. Гаджиев. – М. : Юстицинформ, 2010. – 256 с.
4. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ [Електронний ресурс] / В. В. Дементьев, В. П. Вишневский // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES. – 2010. – № 2, Т. 2. – С. 81–95. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/pochemu-ukraina-ne-innovatsionnaya-derzhava-institutsionalnyu-analiz>.
5. Институциональные проблемы современного государства : монография / [В. Ф. Абрамов, Т. И. Артемова, О. С. Бескрылова и др.]; под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ДонНТУ, 2011. – 372 с.
6. Задохайло Д. В. Конституційна доктрина та регулювання економічних відносин у контексті конституційної реформи / Д. В. Задохайло // Держ. буд-во та місц. самоврядування. – 2007. – Вип. 13. – С. 25–37.
7. Зайцев Ю. К. Нова, або конституційна, політична економія Джеймса Б'юкенена / Ю. К. Зайцев // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 56–66.
8. Нуреев Р. Джеймс Б'юкенен и теория общественного выбора / Р. Нуреев // Джеймс М. Б'юкенен. Сочинения / Фонд экономической инициативы ; пер. с англ. ; гл. ред. Р. М. Нуреев и др. – М. : Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – С. 445–482. – (Серия «Нобелевские лауреаты по экономике»).
9. Устименко В. А. Конституційні засади економічної системи України : монографія / [В. А. Устименко, Р. А. Джабраїлов, В. М. Кампо та ін.]; за ред. В. А. Устименка ; Нац. акад. наук України, Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 218 с.
10. Аврутин Ю. Е. Государство, экономика, право в контексте конституционных ценностей и глобализационных процессов развития западной и российской цивилизации [Електронний ресурс] / Ю. Е. Аврутин // Диалог культур и партнерство цивилизаций : XIV Междунар. Лихачев. науч. чтения, 15–20 мая 2014 г. / науч. ред. А. С. Запесоцкий. – СПб. : СПбГУП, 2014. – С. 474–476. – Режим доступу: http://www.lihachev.ru/pic/site/files/lihcht/Sbor_full/2014_rus.pdf.
11. Ромашов Р. А. Экономическое право и правовая экономика как феномены мультикультурализма [Електронний ресурс] / Р. А. Ромашов // Диалог культур в условиях глобализации : XII Междунар. Лихачев. науч. чтения, 17–18 мая 2012 г. Т. 1 : Доклады / науч. ред. А. С. Запесоцкий. – СПб. : СПбГУП, 2012. – С. 430–432. – Режим доступу: http://www.lihachev.ru/pic/site/files/lihcht/Sbor_full/2012_1_rus.pdf.
12. Народ и реформы [Електронний ресурс] : материалы социологического опроса // Зеркало недели. – Дек. – 2014. – Режим доступу: <http://opros2014.zn.ua/reforms>.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2015.

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

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

О. В. ОВСИЕНКО

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

ПРАВОВАЯ ЭКОНОМИКА: СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье уточнено содержание понятия «правовая экономика», определены критерии, по которым экономический порядок может быть определен как правовой; выявлены и раскрыты причинно-следственные связи между социально-экономическими трансформациями, происходящими в Украине, и формированием и воплощением правовых ценностей.

Ключевые слова: правовая экономика, конституционная экономика, экономический порядок, социально-экономические права, нормы и правила экономической деятельности.

O. V. OVSIENKO

Candidate of Economic Sciences, associate professor, associate professor of the Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

LEGAL ECONOMICS: THE SENSE AND FRAMEWORKS OF FUNCTIONING

Problem setting. The Ukrainian current model of economic development is imperfect on account of corruption, underground nature, and significant social and property stratification. One of the possible theoretical backgrounds of foundation of an effective economic model for Ukraine is the legal economics concept.

Recent research and publications analysis. The «legal economics» concept is relatively new. Researches in this direction has been beginning in the second half of the 20th century and resulted in emergence of an independent scientific direction, which is called the constitutional economics (J. Buchanan). The concepts of «constitutional economics» and «legal economics» are frequently identified. Nevertheless, it is not always justified.

Paper objective. The article objective is to specify the sense of the «legal economics» concept, to determine criteria of a legal economic order, to indicate and to disclose cause and effect relations between social and economic transformations occurring in Ukraine, and to form and to implement legal values.

Paper main body. The criteria of legal economics encompass: equal opportunities in realization of social and economic rights; legal and standardized nature of economic activity; strict definiteness of rights for each business entity.

The domestic economic order is characterized by braking legislation norms. Cause of this event is indefiniteness of rights, non-coordination of economic behavior rules, and distortion of reference points in formation of an economic behavior strategy.

Conclusions of the research. The domestic economic order is sometimes favorable for two economic entities: business entities, which expenses for organizing and participation in re-distributional processes are lower than expenses for organizing and improvement of production; a state, since it is the basis for expropriation of an administrative rent. Way out is possible under conditions, in which absence of effective norms and rules of an economic activity becomes economically unfavorable for a majority of entities.

Short Abstract to an article

Abstract. The article specifies the sense of «legal economics» concept and indicates the criteria, according to which an economic order may be determined as a legal one. The author has detected and disclosed the cause and effect relations between economic transformations occurring in Ukraine and formation and implementation of legal values.

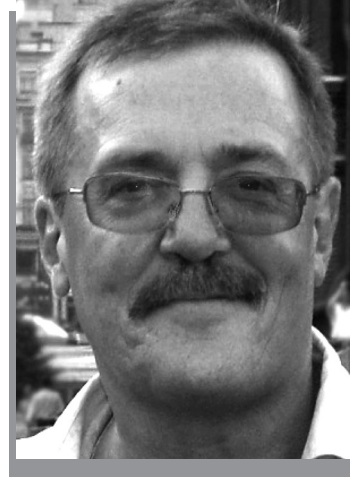
Key words: legal economics, constitutional economics, economic order, social and economic rights, norms and rules of an economic activity.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 330.831+330.837]:340.11

І. В. ТИМОШЕНКОВ

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії
Харківського національного
університету
імені В. Н. Каразіна
ivtimoshenkov@gmail.com



ДОСЛІДНИЦЬКА ПРОГРАМА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ОСВІТЬНОГО ПРАВА

У статті визначено можливості і перспективи застосування загальних принципів економічного аналізу права стосовно до освітнього права України. Запропоновано дослідницьку програму економічного аналізу освітнього права і визначено її головні завдання.

Ключові слова: економічний аналіз нормативних актів, економічний аналіз освітнього права, ефективність нормативних актів, освітнє законодавство, освітнє право, проектування норм освітнього права, формальні інститути освіти, юридична техніка.

JEL Classification: I21, I25, I28, K00, K39.

Постановка проблеми. Прийняті за роки існування незалежної української держави Конституція України, закони «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про професійно-технічну освіту» та інші створили необхідне підґрунтя для розвитку вітчизняної системи освіти. Ці законодавчі акти заклали правові основи відтворення і поновлення відносин у сфері освіти, а також виконали важливу соціальну функцію збереження і захисту системи освіти в період трансформаційної кризи суспільства. Проте на їх основі поки що не вдалося

сформувати повною мірою упорядковане й збалансоване законодавство про освіту, яке б забезпечило послідовне й системне регулювання відносин в освітній сфері. Й наразі навряд чи вже у кого-небудь викликає сумнів той очевидний факт, що підвищення ефективності вітчизняної освіти вимагає досить радикального перегляду нормативно-правових основ її функціонування і розвитку. Про це переконливо свідчать експертні оцінки та пропозиції вітчизняних правознавців і практиків освіти, які представлені у таблицях 1 і 2.

Таблиця 1

**Експертні оцінки головних недоліків освітнього
законодавства України [1, с. 321]**

Ранг оцінки за значенням	Зміст недоліків	Частота оцінки серед експертів, %
1	Загальне відставання законодавства від реальних потреб розвитку освіти, нерегульованість нових феноменів і тенденцій розвитку відносин в освіті. Збереження в основоположних нормативних актах застарілих уявлень про освіту як одну з галузей економіки	46,0
2	Невизначеність правового статусу головних акторів системи освіти — науково-педагогічних працівників, студентів і адміністрації вишів	24,0
3	Нерегульованість функціонування нових організаційно-правових форм освіти (недержавних ВНЗ, закладів післядипломної і другої вищої освіти)	15,0
4	Наявність численних колізій у законодавстві стосовно регулювання основних складових навчально-виховного процесу	12,0
5	Відсутність у вишів реальної автономії і підсилення командно-адміністративних методів управління освітою з боку держави	2,0
5	Відсутність дієвих правових норм, які б стимулювали наукову діяльність вишів	2,0
5	Спрямованість освітнього законодавства на кількісні, а не на якісні показники розвитку освіти	2,0
5	Відсутність економічного обґрунтування нормативних правових актів	2,0

Настільки ж очевидною здається й необхідність ретельного економічного аналізу й обґрунтування конкретних шляхів, напрямів і форм вдосконалення освітнього законодавства. Втім практика вітчизняної нормотворчості свідчить про протилежне — зміни в освітньому законодавстві продовжують відбуватися так само, як і раніше — протягом усіх років незалежного розвитку України — спонтанно, безсистемно й економічно необґрунтовано [2].

Таблиця 2

**Експертні оцінки головних напрямів вдосконалення
освітнього законодавства України [1, с. 322]**

Ранг пропозиції за значенням	Зміст пропозиції	Частота пропозиції серед експертів, %
1	Правильне визначення правового статусу головних акторів системи освіти — науково-педагогічних працівників, студентів і адміністрації вишів	37,0
2	Кодифікація освітнього законодавства	17,0
3	Гармонізація освітнього законодавства України та ЄС	10,0
3	Врегулювання механізмів функціонування нових організаційно-правових форм освіти (недержавних ВНЗ, закладів післядипломної і другої вищої освіти)	10,0
4	Використання в Україні досвіду освітньої нормотворчості зарубіжних країн	7,0
5	Забезпечення участі у нормотворчій діяльності науково-педагогічних працівників, студентів, їхніх батьків та адміністрації вишів	3,0
5	Забезпечення участі у нормотворчій діяльності фахівців-економістів	3,0
5	Визначення змісту і складових реальної автономії вишів і закріплення їх у законодавстві	3,0
5	Розробка і вдосконалення галузевих стандартів освіти	3,0
5	Стимулювання державою надання населенню пільгових освітніх кредитів	3,0
5	Радикальна переорієнтація всієї системи законодавства про освіту у напрямі стимулювання наукової діяльності і підвищення вимог до якісної підготовки фахівців у вишах	3,0

Отже, за умов, коли законодавчі органи «впроваджують не закони, що узагальнюють досвід реального життя і потреби суспільства, а адміністративні розпорядження, які відбивають інтереси тих чи інших впливових груп, у яких є можливості для лобіювання і продавлювання потрібних їм рішень ... люди відносяться до таких законів не як до норм, вироблених суспільством в особі своїх представників, і яких потрібно дотримуватися, а як до зовнішніх бюрократичних заборон, що приймаються “начальством” на свою користь, щоб “викачувати” з населення побільше грошей. Звідси й сприйняття багатьох законодавчих актів як результату “змови начальства”. Такі норми люди без жодних сумнівів обходять, коли це їм вигідно, а їхня економічна діяльність відходить у “тінь”» [3, с. 69].

Переконані, що переломити цю порочну тенденцію дозволило б послідовне впровадження у вітчизняну практику принципів економічного аналізу права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливо слід наголосити на тому, що, хоча науковцями досягнуті суттєві результати, які поширюють використання основоположних принципів економічного аналізу права [4–8] на дослідження специфічних феноменів і процесів перехідних економік [9–13], проблеми освітнього права поки що незаслужено перебувають на периферії наукових інтересів вчених і представлені досить обмеженим числом робіт [1; 2; 14; 15].

Формулювання цілей. Актуальність розв’язання проблем вдосконалення освітнього законодавства України в поєднанні зі злободенністю залучення до правових досліджень освіти методології та методів економічного аналізу права зумовили вибір проблематики і мети цієї публікації, а саме — обґрунтувати методологічні принципи і засади дослідження освітнього права в контексті економічної теорії права і на основі цього визначити головні завдання побудови дослідницької програми економічного аналізу освітнього права.

Виклад основного матеріалу. Освітнє право в Україні представлено сукупністю норм права, які регулюють соціальні відносини в системі освіти. Значною мірою суттєві характеристики цих норм обумовлені великою чисельністю тих органів і організацій, що здійснюють нормативно-правове регулювання освітніх відносин в Україні, а також загальною специфікою освітньої галузі права. Як комплексна галузь освітнє право вміщує в собі норми, що взяті з різних галузей права (конституційного, цивільного, адміністративного, фінансового, трудового та ін.) і закріплені в низці нормативних актів, що суттєво відрізняються між собою. Вони включають в себе Конституцію України, міжнародні договори і угоди (низка джерел права, пов’язаних із приєднанням України до Болонського процесу 19.05.2005 р. та ін.), закони України («Про освіту» № 1060-ХІІ від 23 травня 1991 р., «Про наукову і науково-тех-

нічну діяльність» № 1977-ХІІ від 13 грудня 1991 р., «Про вищу освіту» № 2984-ІІІ від 17 січня 2002 р. та ін.), підзаконні (укази Президента України «Про заходи щодо реформування системи підготовки спеціалістів та працевлаштування випускників вищих навчальних закладів» № 77/96 від 23 січня 1996 р., «Про заходи щодо вдосконалення системи вищої освіти» № 199/2004 від 17 лютого 2004 р., «Про забезпечення дальшого розвитку вищої освіти в Україні» № 857/2008 від 25 вересня 2008 р. та ін.) і внутрішньовідомчі нормативні акти (постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, накази Міністерства освіти і науки України та ін.), а також локальні нормативні акти, що діють всередині окремих закладів освіти і регламентують організацію навчального процесу тощо.

Загальною характеристикою всіх цих нормативних актів є відсутність в їхній структурі тих необхідних елементів, які у своїй сукупності визначають дієвість інститутів [1, с. 278–287]. Тобто у своїй переважній більшості ці норми не мають ознак повної логічної структури інститутів, а у тих окремих випадках, коли в структурі нормативних документів головні структурні елементи є формально присутніми (зміст, умови застосування, адресат, характер, перелік санкцій, гарант), їх визначення мають настільки неоднозначний характер, що припускають можливість принципово різного тлумачення. Наприклад, коректно визначити наразі, у якому співвідношенні знаходяться між собою елементи численної низки формальних характеристик організації вищої освіти (освітній рівень, освітньо-кваліфікаційний рівень, галузь знань, напрям підготовки, спеціалізація, кваліфікація тощо), на наш погляд, неможливо взагалі, точно так само, як, скажімо, визначити галузеву структуру підготовки фахівців у вищій освіті, виходячи з того, що паралельно продовжують діяти різні класифікатори освіти.

Унаслідок слабкої дієвості інститутів освіти в Україні вже не випадковими, а закономірними стали ті ситуації, коли той чи інший чиновник з апарату державного управління освітою, діючи як «гарант» від імені держави (а насправді керуючись власними інтересами), по суті, використовує на власну користь недосконалість освітнього права (перш за все, невизначеність і некоректність структури норм освітнього права, які містять у собі нормативні акти). У цій ситуації в нього є всі можливості для вільної інтерпретації і тлумачення цих норм на власну користь — таким чином, щоб у результаті «легітимізувати» застосування стосовно адресата норм тих чи інших санкцій (у найширшому діапазоні — від вимагання хабарів до позбавлення ліцензії на освітню діяльність).

Крім цих загальних характеристик, слід зазначити, що внаслідок низької дієвості існуючих зараз в Україні інститутів освіти в державі існує й відтворюється ціла низка тих конкретних проблем, без розв'язання яких навряд чи

можна уявити собі не тільки позитивний розвиток освіти, але й розбудову вітчизняного суспільства в цілому. До їх числа можуть бути віднесені такі:

- неврегульованість багатьох сторін системи відносин в освіті і численні пробіли в законодавстві; загальна невизначеність правового статусу головних економічних акторів системи освіти (учнів і їхніх батьків, власників, педагогів і адміністрації навчальних закладів, місцевих громад, роботодавців і спонсорів, чиновників державного управління освітою);

- подальше накопичення суперечностей в освітньому праві України між його існуючими нормами, нормами права, запозиченими із зарубіжного досвіду розвитку освіти, а також елементами освітнього права, успадкованими від колишньої УРСР; колізія норм, закріплених у Конституції і законах, і тих норм, що містять численні підзаконні акти (й часто підміняють дію законів);

- поглиблення суперечностей між декларуванням державою прав закладів освіти на широку автономію і фактичним дедалі все більшим позбавленням освітніх організацій їхньої відносної самостійності внаслідок постійного поширення і зміцнення командно-адміністративних методів державного втручання в діяльність закладів освіти;

- недобросовісна конкуренція між державними і недержавними закладами освіти на українському ринку освітніх послуг;

- відсутність досконалої нормативної бази розвитку нових форм організації освіти і надання освітніх послуг (друга вища освіта, дистанційна освіта тощо);

- невизначеність правових гарантій щодо освіти осіб з функціональними обмеженнями здоров'я;

- велика кількість у законодавстві відсилочних норм, які ускладнюють розуміння і практичне виконання нормативних актів адресатами (і до того ж часто самі суперечать одна одній);

- часті зміни в законодавстві, особливо в підзаконних і внутрішньовідомчих нормативних актах, що вимагають з боку адресатів невиправдано високих витрат на моніторинг освітнього законодавства.

Усі ці характеристики зумовлюють необхідність принципового поліпшення системи інститутів освіти як необхідної основи розвитку не тільки вітчизняної системи освіти, але й загального покращення всіх складових суспільного життя. Оскільки ж носії *різних* економічних інтересів суттєво *відрізняються* своїм особистим ставленням до необхідності реформування освіти, то, як свідчить досвід реформування освітніх систем, накопичений у світі, єдиним виходом, який може бути визначений у цій ситуації, є розробка й економічне обґрунтування системи своєрідних інституційних заборон і противаг, спрямованих на те, щоб надати можливість кожному з носіїв інтересів врівноважити його економічні втрати, пов'язані з обмежувальними рамками одних

інститутів, і тими економічними вигодами і перевагами, які він отримує внаслідок стимулюючої дії інших інститутів. І, якщо це завдання є виконаним, то можна стверджувати, що існуюча система інститутів освіти створює необхідні умови для формування коаліції інтересів акторів, які мають якщо не тотожні, то подібні уявлення про необхідність і напрями вдосконалення системи освіти. Це, у свою чергу, об'єктивно обумовлює необхідність вагомого економічного обґрунтування завдань інституційного розвитку і досконалого визначення змісту економічних інтересів акторів освіти.

Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку освітніх систем, розраховувати на те, що усунути ці та багато інших принципових недоліків освітнього права за рахунок внесення все *нових* і *нових* змін в існуюче освітнє законодавство, використовуючи *стару* методологію законотворчості, є взагалі нерозв'язним завданням. І відіграти роль тієї *нової* методологічної основи, що дозволить забезпечити *нову* якість освітньої законотворчості спроможна і має саме економічна теорія права.

Пропонуючи дослідницьку програму економічних досліджень освітнього права, ми відштовхуватимось від загальних принципів економічного аналізу права, найбільш доказово і послідовно узагальнених і аргументованих у роботах В. Л. Тамбовцева [11; 12; 13; 16], а саме:

– у межах правової системи всі її актори (розробники правових норм і їх виконавці, правоохоронці і правопорушники, посадові особи і пересічні громадяни) поводять себе, виходячи із своїх особистих інтересів, і діють як раціональні максимізатори своїх особистих функцій корисності (норми права і розроблятимуться, і будуть виконуватися тоді і тією мірою, якою вони сприятимуть реалізації тих чи інших інтересів);

– вирішуючи для себе виконувати чи ні певні норми законів, люди враховують як позитивні наслідки тих чи інших можливих дій (власні зиски), так і негативні (витрати), тобто вони налаштовані на раціональні дії, але їхня раціональність завжди є обмеженою — недосконалою;

– у визначенні балансу вигод і витрат у конкретному випадку (наприклад, при розгляді справи в суді) економічні агенти не обмежуються лише аналізом безпосереднього результату (судового рішення), а зосереджуються, перш за все, на тих опосередкованих результатах і наслідках застосування юридичних правил, які залишаються поза увагою юридичного підходу, — опосередковані результати рішень і їхні прогнозовані наслідки, іншими словами, враховують такі категорії економічного аналізу, як екстерналії, соціальна вартість і соціальні витрати;

– така логіка економічної поведінки є притаманною не лише окремим економічним акторам, але й правовій системі в цілому, тобто, з точки зору економічного підходу, численні елементи правової системи (судові рішення,

процедури розгляду справ, методи визначення штрафів і санкцій, аргументи щодо уникнення відповідності тощо) є лише конкретними спробами забезпечити ефективний розподіл певних обмежених ресурсів;

– основою рішень законодавчих органів стосовно прийняття тих чи інших законів або певних змін у чинному законодавстві є існуючий у суспільстві баланс політичних сил і інтересів. Саме цей баланс визначає, наскільки прийнятними є зміни в законодавстві з точки зору носіїв певних інтересів: чи не є заборонно завищеними для них витрати на впровадження змін; у якому співвідношенні для них знаходяться вигоди і витрати, що пов'язані з впровадженням змін; наскільки адекватно до існуючого балансу політичних сил між різними носіями інтересів розподілятимуться витрати і результати від впровадження змін;

– загальний стан, особливості і динаміка розвитку правової системи в цілому обумовлюються і впливають з тих характеристик, які притаманні її акторам (індивіди — первинні, система — вторинна).

Таким чином, використання економічного підходу до проблем вдосконалення законодавства і нормотворчості взагалі передбачає перш за все аналіз відповідних документів з точки зору їх впливу на зміну можливостей у веденні господарської діяльності. Якщо той чи інший нормативний акт поширює ці можливості, то він може бути оцінений як економічно ефективний, оскільки сприяє оптимізації використання ресурсів суспільства. Навпаки, ті нормативні акти, які погіршують можливості оптимізації використання ресурсів і створюють потенціал для непродуктивної перерозподільної діяльності певних груп спеціальних інтересів, слід оцінювати як економічно неефективні — такі, що відбивають не суспільні інтереси розвитку країни, а приватні інтереси майбутніх привласників ренти від свого становища в системі державної влади (дискреційні повноваження) [12, с. 20].

Не менше значення, з точки зору економічної теорії права, має не тільки зміст того чи іншого нормативного акта, але і їхня форма [1, с. 307–308]. Якщо норма права, закріплена в законі, є зрозумілою і доступною для її сприйняття адресатами, то це не тільки свідчить про високий рівень правової культури законодавця і його досконале володіння юридичною технікою. В контексті економічного підходу — це є однією з відправних умов реалізації будь-яким інститутом його основних функцій — стимулювання певних моделей поведінки економічних акторів і створення для них таких умов, що сприяють економії ними трансакційних витрат, які пов'язані з реалізацією цих моделей. І, навпаки, у тому випадку, коли нормативний акт є недоступним для «безвитратного» сприйняття, є незрозумілим для пересічного адресата (викладений вузькопрофесійною мовою, рясніє відсилочними нормами і т. п.), то це ви-

магатиме від них невиправданих додаткових витрат ресурсів (на «переклади» і консультації з боку професійних юристів і т. п.). Врешті-решт, надмірне зростання трансакційних витрат зробить такий нормативний акт або неефективним (у кращому випадку), або взагалі недіючим (у гіршому випадку), тобто буде адресатами ігноруватися.

Висновки. Узагальнюючи викладене вище, визначимо головні першочергові завдання побудови дослідницької програми економічного аналізу освітнього права, якими, на нашу думку, є такі:

– визначення змісту норм права як механізмів створення ситуації вибору типів і моделей господарчої поведінки індивідів, розробки і реалізації ними господарчих рішень в освітній системі суспільства;

– раціональне обґрунтування загальних принципів функціонування і розвитку правової системи освіти (наприклад, визначення заборонно-зависоких видатків, які унеможливають організацію ефективного контролю за виконанням певної правової норми);

– обґрунтування ефективності і вибір конкретних напрямів впровадження правових реформ в освіті (системна економічна оцінка необхідності, можливості і наслідків змін у правовій системі — інституційних змін або інституційних інновацій).

Вирішення цих завдань дозволить створити на базі існуючих правових інститутів єдиний, цілісний механізм правового регулювання освітніх відносин, забезпечити систематизацію та впорядкування правових норм, скоротити кількість нормативних актів у сфері освіти, усунути колізії, що існують в освітньому законодавстві, й на основі цього — суттєво підвищити рівень дієвості і якості інститутів освіти й завдяки цьому створити необхідні умови для стимулювання продуктивної освітньої діяльності з одночасним обмеженням можливостей для непродуктивної, перерозподільної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Тимошенко І. В. Інституційні основи розвитку системи освіти : монографія / І. В. Тимошенко ; Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2013. – 568 с.
2. Тимошенко І. Системність і економічна обґрунтованість – головні умови успішного реформування освіти / Ігор Тимошенко // Освіта. – 2012. – № 22. – С. 8–9.
3. Косалс Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма / Л. Косалс // Вопр. экономики. – 1998. – № 10. – С. 59–80.
4. Вельяновски Ц. Г. Экономический подход к праву: критическое вступление [Електронний ресурс] / Центо Г. Вельяновски ; пер. с англ. и рефер. А. Шмакова, Е. Гордеевой. – 2010. – 17 марта. – Режим доступу: http://www.nsu.ru/nif/people_1/016.pdf/. – Заголовок з екрана.

5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело ЛТД, Catallaxy, 1993. – 192 с.
6. Познер Р. Экономический анализ права : в 2 т. Т. 1 / Р. Познер ; пер. с англ. ; под ред. В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Эконом. шк., 2004. – 544 с.
7. Becker G. S. Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers / G. S. Becker, G. J. Stigler // Journal of Legal Studies. – 1974. – №3. – P. 1–18.
8. Calabresi G. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts / Guido Calabresi // The Yale Law Journal. – 1961. – Vol. 70, №4 (March). – P. 499–553.
9. Григорьев Л. М. Экономика переходных процессов : в 2 т. Т. 1 / Л. М. Григорьев. – М. : Изд. дом. Междунар. ун-та в Москве, 2010. – 528 с.
10. Группа экономистов «Сигма» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sigma-econ.ru/>. – Заголовок з екрана.
11. Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 144 с.
12. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
13. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 154 с.
14. Тимошенко І. В. Економічні засади впровадження Освітнього кодексу України / І. В. Тимошенко // Бізнес Інформ. – 2012. – №10. – С. 48–52.
15. Тимошенко І. В. Розбудова освітнього права в Україні як об'єкт економічного аналізу / І. В. Тимошенко, О. М. Нащекіна // Становлення освітнього права в Україні : програма та матеріали наук.-практ. семінару, 4 жовтня 2010 р., [м. Харків] / Нар. укр. акад. [та ін.]. – Х., 2010. – С. 109–110.
16. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Тамбовцев // Вопр. экономики. – 1997. – №3. – С. 82–94.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2015.

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

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

И. В. ТИМОШЕНКОВ

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

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПРОГРАММА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРАВА

В статье определены возможности и перспективы использования общих принципов экономического анализа права применительно к образовательному праву Украины. Предложена исследовательская программа экономического анализа образовательного права и определены ее главные составляющие.

Ключевые слова: экономический анализ нормативных актов, экономический анализ образовательного права, эффективность нормативных актов, образовательное законодательство, образовательное право, проектирование норм образовательного права, формальные институты образования, юридическая техника.

I. V. TIMOSHENKOV

Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Economic Theory Department, V. N. Karazin Kharkiv National University

**THE RESEARCH PROGRAM OF THE ECONOMIC ANALYSIS
OF EDUCATION LAW**

Problem setting. The development of the Ukrainian education system necessitates changes in the education law of Ukraine. At the same time, such changes will be effective only under the conditions that, first, they have a systemic character, and second, they have solid economic substantiation.

Recent research and publications analysis. The fulfillment of such conditions can be ensured by a consistent application of the fundamental principles of economic theory of law formulated and substantiated in works of the leading contributors to this field of modern economic science, such as R. H. Coase, G. S. Becker, G. Calabresi, R. A. Posner, etc., to the education law in Ukraine. Although by now Law and Economics has been successfully applied for studying general problems of transition economies, the application of Law and Economics to the problems of education law is in the very beginning of its formation and is represented by a very limited number of studies.

Paper objective. These circumstances determined the topic and goals of the present paper, specifically, to substantiate methodological principles and foundations for studying education law within the framework of Law and Economics and based on that to define the major tasks of building a research program for economic analysis of education law.

Paper main body. The main tasks of the program were identified as follows:

- to define the content and peculiarities of rules of law as institutions governing the education system of a society;
- to reveal economic reasons behind the general principles of functioning and development of the legal system governing education;
- to provide systematic economic assessment of the necessity, possibility, and consequences of the reform implementation in the legal system of education.

Conclusions of the research. Studying education law in the framework of Law and Economics will make it possible to create a unified integral mechanism of the legal governance of relations in education on the basis of current legal institutions, to provide a basis for systematization and ordering of norms of law, to reduce the number of legal

acts in the education sphere, to resolve conflicts of laws in the education-related legislation, and, as a result, to significantly increase the effectiveness and improve the quality of education institutions.

Short Abstract to an article

Abstract. In the paper, possibilities and prospects for the application of general principles of economic analysis of law to the education law of Ukraine are discussed. A research program for economic analysis of education law was proposed and the main tasks within that program were defined.

Key words: economic analysis of normative acts, economic analysis of education law, normative act effectiveness, education legislation, education law, drafting of rules of law, formal institutions of education, legal drafting methodology.

Б. П. КАРНАУХ

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри цивільного права
№ 1 Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
karnaukh_bogdan@gmail.com



СУВОРА ДЕЛІКТНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

У статті подано аналіз режиму суворої — тобто такої, що не залежить від вини — деліктної відповідальності. З'ясовується економічний зміст і розподільчі наслідки такої відповідальності. У підсумку зроблено висновок, що стимулюючий ефект суворої відповідальності не відрізняється від стимулюючого ефекту винної відповідальності; однак на відміну від винної відповідальності, сувора відповідальність виконує не лише превентивну функцію, але й забезпечує додатне значення суспільної корисності.

Ключові слова: економічний аналіз права, деліктна відповідальність, сувора деліктна відповідальність, вина.

Постановка проблеми. Наразі на сучасному етапі розвитку правомислення принцип винної відповідальності, згідно з яким кожен має відповідати лише за шкоду, завдану з його вини, видається самоочевидною істиною справедливості. Та цього не скажеш про принцип суворої відповідальності¹, що постулює обов'язок компенсації незалежно від вини. Він далеко не самозрозумілий. Адже, якщо вина означає, що особа могла вчинити інакше, то відповідальність незалежно від вини — це відповідальність незалежно від того, чи була особа спроможною щось змінити, чи мала вона вибір. Цю проблему

¹ Відповідальність незалежно від вини називають також «суворою відповідальністю» (*strict liability*), або рідше — «абсолютною відповідальністю». Останній термін характерний, зокрема, для міжнародних конвенцій стосовно відповідальності за ядерну шкоду (див. далі). Прикметним є також положення ст. 72 Закону України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку», де прямо зазначено, що абсолютною є відповідальність, яка «настає незалежно від встановлення вини». Тут і надалі ми використовуємо всі три терміни як рівнозначні.

досить конкретно означив Лон Фуллер (Lon Fuller): «Уважати людину відповідальною за обставини, у виникненні яких немає її вини, означає покласти на неї відповідальність за несподівані їй події. Коли закон спрямований на досягнення такої мети, він фактично переслідує людину за порушення наказу: “Це не повинно статися”, — виконати котрий їй несила» [1, с. 89–90]. У зв’язку з цим головне питання, що постає, — які ж виправдання знаходить собі принцип безвинної деліктної відповідальності в сучасному праві?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З погляду економічної теорії деліктну відповідальність досліджували Г. Келебресі (G. Calabresi), Дж. Колеман (J. Coleman), Р. Коуз (R. Coase), В. Ландес (W. M. Landes), Г. Мендлоу (G. Mendlow), Р. Познер (R. Posner), Г.-Б. Шафер (H.-B. Schäfer), А. Шоненбергер (A. Schönberger) та ін. Однак у вітчизняному науковому просторі економічний аналіз як альтернативна парадигма правових досліджень ще не дістав належного розвитку, через що вкрай запотребуваними видаються наукові розвідки, котрі б демонстрували потужний евристичний потенціал цього підходу.

Формулювання цілей. Мета цієї статті — з’ясувати економічний глузд і розподільчі наслідки режиму безвинної деліктної відповідальності. При цьому як типовий мається на увазі насамперед випадок завдання шкоди небезпечною виробничою діяльністю.

Виклад основного матеріалу. Цивільне право, у тій частині, в якій регулює майнові відносини, — становить юридичну форму *суспільного виробництва*, тобто економічних відносин щодо виробництва, розподілу, обміну й споживання суспільного продукту. Завдання цієї частини цивільного права — забезпечити, загарантувати юридичними засобами ефективність суспільного виробництва і зростання загального добробуту. Перший крок на цьому шляху — зменшення сумарного обсягу суспільних витрат. Саме в цьому, власне, і полягає економічний зміст цивільної відповідальності [2].

Уявімо на мить світ без цивільно-правової відповідальності. У такому світі збитки, заподіяні іншим діяльністю деякого *A*, не можуть бути перенесені на *A*, не можуть стати його власними збитками. Збитки завжди залишатимуться там, де вони виникли, — на потерпілих. Якщо ж збитки, які *A* заподіює іншим, ніколи не можуть стати його власними збитками, то *A* не має жодних спонук уникати заподіяння таких збитків, витрачаючи ресурси на застережні заходи. Як і будь-яка інша особа, керуючись своїм приватним інтересом, *A* має на меті мінімізацію лише своїх приватних витрат. Отже, у наведеній гіпотетичній ситуації витрати *A* на застережні заходи дорівнюватимуть нулю. Оскільки розмір витрат на застережні заходи і загальний розмір збитків — величини обернено пропорційні (що більше витрати на застережні

заходи, то менший розмір збитків, і навпаки), то загальний розмір збитків, як зауважують Г.-Б. Шафер і А. Шоненбергер, буде надзвичайно великим. Отже, — резюмують дослідники, — правило «безвідповідальності» очевидно не є суспільно оптимальним [3, с. 600].

Цивільно-правова відповідальність є тим механізмом, що дає змогу перенести збитки з балансу потерпілого на баланс того, хто їх створив. Інакше кажучи, цивільна відповідальність забезпечує інтерналізацію суб'єктом тих збитків, які він своєю діяльністю заподіює іншим. Тепер, коли збитки, які *A* заподіює іншим, *можуть* стати його власними збитками, *A* зацікавлений у тому, щоб таких збитків уникати, вдаючись задля цього до застережних заходів. Забезпечуючи інтерналізацію суб'єктом *A* збитків, які він завдає іншим, цивільна відповідальність таким чином створює для *A* стимул вживати *розумних* застережних заходів на попередження таких збитків. З точки зору теорії економічного аналізу, застережні заходи є розумними й розумно очікуваними, коли щодо них справджується нерівність Хенда (*Hand's formula*), тобто якщо вартість таких заходів є меншою від розміру потенційних збитків, помноженого на коефіцієнт імовірності їх настання. Як зауважив суддя Л. Хенд (Learned Hand) у справі *US v. Carroll Towing Co.* 159 F.2d 169 (2d. Cir. 1947), якщо позначити вартість застережних заходів через *P*, розмір збитків — *D*, а коефіцієнт імовірності того, що збитки виникнуть, — через *L*, отримаємо, що **особа вважається винуватою, якщо вона не вжила застережних заходів у ситуації, коли $P < D \cdot L$.**

Порівняймо тепер, як у цьому напрямі — стимулювання до вжиття розумних застережних заходів — працюють режим винної відповідальності та режим суворої відповідальності. Оскільки винуватість означає невжиття розумно очікуваних застережних заходів, то режим винної відповідальності — це режим, за якого заподіяч шкоди, вживши розумно очікуваних застережних заходів, уникає перенесення втрат потерпілого на себе. Припустімо, що *A* провадить діяльність, яка приносить йому прибуток у 100 грн. Проте ця діяльність вірогідно може заподіяти іншій особі, *B*, збитки в розмірі 90 грн. Для простоти припустимо, що імовірність заподіяння таких збитків дорівнює одиниці. Розумними за формулою Хенда в цій ситуації будуть лише такі застережні заходи, вартість яких менше ніж 90 грн. Нехай вартість необхідних і розумних застережних заходів становить 60 грн. Режим винної відповідальності означає, що, якщо *A* не вдається до розумних застережних заходів (60 грн), втрати потерпілого (90 грн) будуть перенесені на нього. За таких умов будь-яка раціональна особа на місці *A*, маючи на меті мінімізувати свої приватні витрати, вдається до розумних застережних заходів, щоб уникнути відповідальності, бо $60 < 90$. Отже, слід констатувати

ти, що режим винної відповідальності створює необхідний і достатній стимул для вжиття потенційним деліквентом розумних застережних заходів. Та це ще не все. Режим винної відповідальності створює такий же стимул і для потенційного потерпілого. У разі, коли потенційний деліквент вжив розумних застережних заходів, усі збитки, які можуть попри те виникнути в потерпілого, залишаться на потерпілому. Розуміючи це, а також те, що потенційний деліквент таки вдасться до застережних заходів (бо з його боку це було б розумно), потенційний потерпілий у свою чергу теж буде заінтересований вживати необхідної обачності. Маємо, отже, справу з рівновагою Неша (*Nash equilibrium*)¹.

На відміну від режиму винної відповідальності, за режиму суворої відповідальності заподіяч шкоди не може уникнути перенесення на нього втрат потерпілого, вдавшись до розумних застережних заходів. Незалежно від того, вдасться він до таких заходів чи ні, збитки потерпілого так чи інакше все одно будуть перенесені на нього. Тобто витратить A 60 грн на застережні заходи чи ні, збитки, заподіяні ним іншому, B , все одно стануть його власними збитками. Але якщо витративши 60 грн A може зменшити ймовірність заподіяння B певних збитків у розмірі 90 грн із одиниці до нуля, то з погляду A вигідніше-таки витратити 60 грн і попередити заподіяння збитків, а отже, і їх перенесення. Тобто режим суворої відповідальності, так само як і режим відповідальності винної, створює необхідний і достатній стимул для потенційного деліквента вживати розумних застережних заходів. І так само, як і за режиму винної відповідальності, потенційний деліквент вживатиме лише *розумних* застережних заходів. Бо якщо заподіяння деяких збитків у розмірі 90 грн можна уникнути, лише витративши 100 грн, то вигідніше взагалі не вдаватися до застережних заходів, а сплатити збитки в разі їх виникнення, оскільки $90 < 100$. Взагалі слід зауважити, що потенційний деліквент вживатиме завжди тільки вартісно-виправданих — розумних — застережних заходів незалежно від установленого режиму відповідальності. Що ж стосується потенційного потерпілого, то оскільки навіть сувора відповідальність не безмежна, і збитки можуть повністю або частково залишитися на потерпілому в разі його умислу або грубої необережності (ст. 1193 ЦК України) — потерпілий також має стимул бути розумно обачним.

¹ Рівновага Неша (*Nash equilibrium*) — поняття з теорії ігор, назване на честь Джона Форбса Неша (John Forbes Nash). Рівновага Неша у некооперативній грі має місце, коли жоден із учасників не може збільшити свій виграш, змінивши тільки власну стратегію, якщо всі інші гравці своїх стратегій не змінять. Стратегія кожного гравця буде оптимальною лише за умови оптимальності стратегій решти гравців [4, с. 62–65].

Разом із тим відмінність між зазначеними режимами все ж таки є, і вона полягає в такому. Витративши 60 грн на розумні застережні заходи, потенційний деліквент за режиму винної відповідальності купує собі імунітет від перенесення на нього *будь-яких* втрат потерпілого: як передбачуваних, розміром 90 грн, так і всіх інших, які попри вжиття застережних заходів можуть виникнути. Натомість за режиму суворої відповідальності, витративши 60 грн на розумні застережні заходи, потенційний деліквент уникає перенесення на нього лише *відвернених цими заходами* збитків потерпілого; тоді як усі інші збитки, котрі можуть виникнути попри вжиття застережних заходів, будуть перенесені на деліквента. Як зауважується теоретиками економічного аналізу, різниця між винною та суворою відповідальністю не в тому, як вони стимулюють до вжиття розумних застережних заходів (як показано вище, з цією функцією обидва режими справляються однаково успішно), а в тому, що ці режими мають *різні розподільчі наслідки* [3, с. 604; 5]. «Принцип суворої відповідальності збільшує витрати на діяльність, яку провадить відповідач, порівняно з тими, які були б за режиму винної відповідальності. Принцип винної відповідальності збільшує витрати на діяльність, яку провадить позивач, порівняно з тими, які були б за режиму відповідальності суворою» [5].

Таким чином, і режим винної відповідальності, і режим суворої відповідальності однаково добре стимулюють потенційного деліквента до вжиття всіх вартісно-виправданих застережних заходів, і в такий спосіб забезпечують мінімізацію сумарного обсягу втрат від фактів порушення суб'єктивних цивільних прав.

Однак мінімізація витрат хоча й *сприяє* ефективності суспільного виробництва, але не *гарантує* її, бо саме лише зменшення витрат ще не означає загального додатного значення суспільної корисності. Суспільна корисність певної діяльності дорівнює різниці між позитивним результатом, який ця діяльність створює, та сукупним обсягом витрат на цю діяльність. Будь-яка мінімізація від'ємника ще не означає того, що різниця буде додатною.

Отже, другий крок щодо оптимізації суспільного виробництва — це забезпечення додатного значення суспільної корисності. І саме в цьому аспекті винна й суворая відповідальність докорінно різняться.

Від того, який режим відповідальності встановлено щодо певного виду діяльності, залежить вартість цієї діяльності — розмір передбачуваних витрат на її провадження. Очевидно, за режиму суворої відповідальності обсяг витрат на певну діяльність вищий. Кожен розсудливий учасник ринку, перш ніж розпочати те чи інше виробництво, підраховує свої майбутні витрати й доходи, і лише так приймає рішення про те, чи варто взагалі займатися таким виробництвом, і в якому обсязі. Коли так, і від режиму відповідальності залежить розмір витрат на певну діяльність, то це означає, що той чи інший режим

відповідальності впливає не лише на рішення про вжиття/невжиття й обсяг застережних заходів, але й на рішення про те, чи доцільно взагалі провадити таку діяльність, і якщо так, то в якому обсязі.

І ось тут постає проблема забезпечення додатної суспільної корисності. Загальна суспільна корисність від певної діяльності (і небезпечної — особливо) має бути додатною [3, с. 602; 6]. Цивільне право повинно спонукати учасників суспільного виробництва до прийняття рішень, оптимальних з точки зору суспільства в цілому. «Правила відповідальності, — зазначають В. Ландес і Р. Познер, — можуть бути потрактовані як юридична спроба створити для сторін стимули досягати суспільно ефективних результатів» [7, с. 6].

З'ясуємо, отже, чи забезпечує той чи інший режим відповідальності додатне значення суспільної корисності. Для цього повернімося до вищенаведеної моделі з громадянином A . Її слід дещо доповнити. Отож, A , як і раніше, провадить діяльність, яка приносить йому прибуток у 100 грн ($u = 100$). Ця діяльність вірогідно (з імовірністю 1) заподіє іншому, B , передбачувані збитки в розмірі 90 грн ($d_f = 90$). Заподіяння таких збитків A може уникнути, якщо вдасться до розумних застережних заходів вартістю 60 грн ($p = 60$). Але тепер зауважимо, що існує також імовірність заподіяння інших, непередбачуваних збитків (d_n), які не можуть бути відвернені шляхом вжиття розумних застережних заходів. Розмір таких непередбачуваних збитків становить, скажімо, 50 грн ($d_n = 50$).

Винна відповідальність. За режиму винної відповідальності, якщо A не вдасться до розумних застережних заходів (60 грн), то втрати потерпілого, B , (90 грн) будуть перенесені на нього. Оскільки $60 < 90$, A , бажаючи мінімізувати обсяг своїх приватних витрат, вирішує вдатися до розумних застережних заходів. Уживши таких заходів, A відвертає настання передбачуваних збитків (90 грн). Непередбачувані збитки, які не могли бути відвернені шляхом вжиття розумних застережних заходів (50 грн), за режиму винної відповідальності залишаються на потерпілому. Таким чином, за режиму винної відповідальності загальний обсяг *приватних* витрат заподіяча шкоди, A , на діяльність, яку він провадить, дорівнює вартості застережних заходів (p). Отже, **приватна корисність** діяльності для заподіяча, який таку діяльність провадить, дорівнює

$$u - p. \quad (1)$$

У нашій моделі це $100 - 60 = 40$ (грн). Тобто за таких умов, як закладені в наведеній моделі, діяльність залишається вигідною для того, хто її провадить, навіть з урахуванням витрат на застережні заходи. Це означає, що з точки зору A такою діяльністю займатися доцільно, і A буде нею займатися.

Однак нескладно помітити, що з точки зору суспільства в цілому діяльність A є шкідливою, оскільки загальний обсяг *суспільних* витрат на цю діяльність дорівнює *сумі* витрат на застережні заходи *та* розміру невідвернених цими заходами збитків $(p + d_n)$. У нашій моделі це $60 + 50 = 110$ (грн). Загальна **суспільна корисність** діяльності становить

$$u - (p + d_n). \quad (2)$$

У нашій моделі загальна суспільна корисність діяльності заподіювача має від'ємне значення: $100 - (60 + 50) = -10$ (грн). Звідси випливає, що за режиму винної відповідальності певна виробнича діяльність може бути вигідною для того, хто її провадить, неважаючи на те, що з точки зору суспільства в цілому ця діяльність — шкідлива.

Такий результат пов'язаний з тим, що той, хто провадить певну виробничу діяльність, не інтерналізує *всього* обсягу суспільних витрат на неї. За режиму винної відповідальності, той, хто провадить певну діяльність, уникає перенесення на нього збитків, що їх не можна було відвернути розумними застережними заходами. Мовою економіки збитки, не відвернені розумними застережними заходами, — це негативні екстерналії¹ виробничої діяльності. Неврахування негативних екстерналій у вартість виробництва тим, хто його здійснює, призводить до надвиробництва. Із тих видів діяльності, котрі створюють негативні екстерналії, видатний англійський економіст Артур Сесіль Пігу (Arthur Cecil Pigou) запропонував стягувати особливий податок — аби в такий спосіб, шляхом перенесення суспільних витрат у внутрішні затрати підприємства, подолати проблему надвиробництва й забезпечити відновлення ефективності [10, с. 149–179; 11].

Суворі відповідальність. За режиму суворі відповідальності A вживає розумних застережних заходів, аби відвернути передбачувані збитки, оскільки $60 < 90$. Проте непередбачувані збитки, що не могли бути відвернені в такий спосіб, будуть все одно перенесені на A . Тож сукупний обсяг *приватних* витрат заподіяча шкоди, A , на діяльність, яку він провадить, складе: вартість застережних заходів плюс розмір невідвернених цими заходами збитків $(p + d_n)$, що точнісінько дорівнює сукупному обсягові *суспільних* витрат на цю діяльність. Режим суворі відповідальності зрівнює сукупні суспільні й сукупні приватні витрати на певну діяльність. Відповідно за режиму суворі відповідальності збігаються також і функції приватної та суспільної корисності, оскільки приватна корисність діяльності для того, хто її провадить, дорівнює $u - (p + d_n)$.

¹ Негативні екстерналії — це шкідливі побічні наслідки виробництва; витрати, які виробництво покладає на третіх осіб без їхньої згоди і які не враховуються виробником у вартість продукту; наприклад, забруднення довкілля [8; 9]. У науковий обіг термін уведено А. С. Пігу в 1920 р.

Це означає, що за режиму суворої відповідальності певна виробнича діяльність може бути вигідною для того, хто її провадить, лише за умови, що загальна суспільна корисність такого виробництва має додатне значення. Тож, коли за умов, як у нашій моделі, щодо діяльності *A* було би встановлено режим суворої відповідальності, провадити таку діяльність було б невигідно, й *A* нею б не займався. Такий результат пов'язаний з тим, що за режиму суворої відповідальності той, хто провадить певну виробничу діяльність, інтерналізує увесь обсяг суспільних витрат на неї.

Наведені мікроекономічні моделі доводять, що кращим виправданням принципу суворої відповідальності, з точки зору економічної теорії, служить необхідність інтерналізації суспільних витрат; однак вони не вирішують головної проблеми, яка, як слушно зазначає Л. Фуллер, полягає в тому, аби з максимальною точністю визначити ті види діяльності, стосовно яких допустимо застосовувати режим суворої відповідальності [1, с. 75].

У цьому контексті режим суворої відповідальності вельми схожий на податок А. С. Пігу (*Pigouvian tax*), оскільки і мета (забезпечити додатне значення суспільної корисності), і спосіб її досягнення (шляхом інтерналізації суспільних витрат) в обох механізмах збігаються. Різниця хіба в тому, що податок сплачується періодично, а компенсація — за фактом виникнення збитків¹.

Висновки. Проведений економічний аналіз показує, як працюють два режими відповідальності, якими є економічні наслідки їх застосування з точки зору забезпечення ефективності суспільного виробництва. Слід погодитися з теоретиками економічного аналізу права: як винна, так і сувора відповідальність створюють необхідний і достатній стимул для вжиття розумних застережних заходів, проте сувора відповідальність, на відміну від винної, окрім того гарантує, що загальна суспільна корисність впроваджуваної діяльності матиме додатне значення [3, с. 603, 606, 612, 614].

Але питання про те, в яких випадках той, хто провадить певну діяльність, має нести весь обсяг витрат на неї, а в яких — допустимо перекласти частину витрат на суспільство, — питання не тільки і не стільки економіки, скільки вже політики права. Єдине, що можна сказати напевне, — що підлягати режимові суворої відповідальності мають насамперед небезпечні виробництва, аби уникнути ситуації, коли б небезпечне виробництво в остаточному підсумку завдавало більше шкоди, аніж приносило користі.

¹ Податковий механізм і деліктна відповідальність в економічній теорії розглядаються як два альтернативних способи забезпечити інтерналізацію суспільних витрат. Однак питання про те, який спосіб ефективніший, — залишається предметом дискусій [12; 13]. Серед недоліків цивільно-правового механізму — той факт, що не всі потерпілі звертаються до суду. Звідси може виникнути різниця між обсягом дійсно завданих збитків і обсягом збитків відшкодованих. За наявності такої похибки (якщо її не скомпенсувати) заподіяч шкоди інтерналізуватиме суспільні витрати не в повному обсязі, як це вимагається для забезпечення ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фуллер Л. Л. Мораль права / Лон Л. Фуллер ; [пер. с англ. Т. Даниловой] ; под ред. А. Куряева. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 308 с.
2. Карнаух Б. П. Цивільно-правова відповідальність: нарис економічного аналізу / Б. П. Карнаух // Вісн. Акад. прав. наук України : зб. наук. пр. / редкол.: В. Я. Тацій та ін. – Х. : Право, 2014. – № 2 (77). – С. 101–110.
3. Schäfer H.-B. Strict Liability versus Negligence [Електронний ресурс] / H.-B. Schäfer, A. Schönenberger // Encyclopedia of law and economics. – Режим доступу: <http://encyclo.findlaw.com/3100book.pdf>.
4. Leyton-Brown K. Multiagent Systems: Algorithmic, Game-Theoretic, and Logical Foundations [Електронний ресурс] / Kevin Leyton-Brown, Yoav Shoham. – Режим доступу: <http://www.masfoundations.org/mas.pdf>.
5. Coleman J. Theories of Tort Law [Електронний ресурс] / J. Coleman, G. Mendlow // Stanford encyclopedia of philosophy. – Режим доступу: <http://plato.stanford.edu/entries/tort-theories/>.
6. Finsinger J. The Double Liability Rule / Jörg Finsinger, Mark V. Pauly // Geneva Papers on Risk and Insurance. – 1990. – Vol. 15. – No. 2. – P. 159–169.
7. Landes W. M. The Economic Structure of Tort Law / William M. Landes, Richard A. Posner. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1987. – 330 p.
8. Bishop M. Economics A-Z terms beginning with E; externality [Електронний ресурс] / Matthew Bishop // The Economist. – Режим доступу: <http://www.economist.com/economics-a-to-z/e#node-21529743>.
9. Caplan B. Externalities [Електронний ресурс] / Bryan Caplan // The Concise Encyclopedia of Economics. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Enc/Externalities.html>.
10. Pigou A. C. The Economics of Welfare / Arthur Cecil Pigou. – London : Macmillan and Co. Ltd., 1920. – 926 p.
11. Baumol W. J. On Taxation and the Control of Externalities / William J. Baumol // The American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – No. 3. – P. 307–322.
12. Brian Simpson A. W. «Coase v. Pigou» Reexamined / A. W. Brian Simpson // The Journal of Legal Studies. – 1996. – Vol. 25. – No. 1. – P. 53–97.
13. Coase R. H. The Problem of Social Cost / Ronald Harry Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3. – P. 1–44.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України В. Л. Яроцький, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Jarocki V. L., doctor of legal Sciences, Professor, member-correspondent of national Academy of Law of Ukraine, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Б. П. КАРНАУХ

кандидат юридических наук, ассистент кафедры гражданского права № 1 Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СТРОГАЯ ДЕЛИКТНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье представлен анализ режима строгой — т. е. не зависящей от вины — деликтной ответственности. Определяется экономическое содержание и распределительные последствия такого рода ответственности. В итоге делается вывод о том, что стимулирующий эффект строгой ответственности не отличается от аналогичного эффекта виновной ответственности; вместе с тем в отличие от виновной, строгая ответственность выполняет не только превентивную функцию, но и обеспечивает положительное значение общественной полезности.

Ключевые слова: экономический анализ права, деликтная ответственность, строгая деликтная ответственность, вина.

B. P. KARNAUKH

candidate of juridical sciences, assistant at Department of Civil Law No. 1, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

STRICT TORT LIABILITY: ECONOMIC ANALYSIS

Problem setting. It seems self-evident that everyone should be obliged to pay for losses he caused to another only if he is at fault. On the contrary it is rather difficult to justify the rule of strict liability from the standpoint of common-sense fairness. The justification for strict liability demands much more sophisticated inquiry into the subject matter. Helpful guidance to resolve the problem is provided by law and economics.

Recent research and publications analysis. Different regimes of tort liability, and in particular the regime of strict tort liability, were studied by law and economics scholars, such as G. Calabresi, J. Coleman, R. Coase, W. M. Landes, G. Mendlow, R. Posner, H.-B. Schäfer, A. Schönenberger and others. Unfortunately in Ukrainian law science the law and economics has not developed yet. And that is why studies which demonstrate heuristical potential of law and economics approach are in need.

Paper objective. The main objective of the paper is to find out an economic sense of strict tort liability by comparing its distributional effects with distributional effects of fault-based liability.

Paper main body. Both strict and fault-based tort liability should be seen from the two points of view: a) regarding their preventive effect that is how the each regime stimulates potential defendants to take reasonable precautions; b) regarding allocative effects of each regime that is how the application of each regime influences the allocation of welfare in society. Economic analysis proves that from the first point of view both regimes have

similar effect: both of them induce potential defendants to take all reasonable precautions to prevent damage. However the two regimes differ in their allocative consequences. Thus the regime of strict liability makes the defendants activity more expensive; whereas fault-based liability makes the plaintiffs activity more expensive. In other words, damage caused to others by the activity of someone without his fault turns out to be the negative externality of such an activity providing that fault-based liability is the case.

Conclusions of the research. Both strict and fault-based tort liability have similar preventive effect: both of them induce potential defendants to take reasonable, i.e. cost-justified, precautions to prevent causing damage to others. At the same time, only strict liability, but not the fault-based, ensures that the agent of some activity will internalize all the costs the activity entails for society. That is why only strict liability makes the private cost of providing some activity to be equal to the social cost of providing it.

Short Abstract to an article

Abstract. The paper represents analysis of strict tort liability i.e. tort liability which is independent of fault. The economic ratio and allocative effects of such a regime are examined. As a conclusion it is stated that preventive effect of strict liability does not differ from the same effect of fault-based liability; but, unlike the fault-based liability, regime of strict tort liability not only induces to take reasonable precautions, but also ensures that social utility of the activity will be positive.

Key words: law and economics, tort liability, strict tort liability, fault.

УДК 346.9:620.9(477)

М. М. КУЗЬМІНА

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
marina19.83@list.ru



РОЗВИТОК ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано техніко-економічні, історичні аспекти функціонування, основні проблеми та перспективи розвитку одного з найбільших секторів ринку альтернативної енергетики — вітряної енергетики. Розглянуто особливості його правового регулювання. Встановлено, що для розвитку вітроенергетики в Україні необхідне формування національної енергетичної політики, створення законодавчої й нормативно-технічної бази відновлюваної енергетики, створення системи її стимулювання.

Ключові слова: альтернативна (відновлювальна) енергетика, відновлювальні джерела енергії (ВДЕ), ринок вітроенергетики.

Постановка проблеми. Людство використовує енергію вітру вже більше 5000 років: мореплавання, вітряні млини для перемелювання зерна. У Європі вітряки з'явилися у VIII–IX ст. В Голландії осушували море завдяки роботі сотень вітряків. У XVIII ст. вітряний млин був атрибутом майже кожного другого села в Україні, проте парова машина, а потім двигун внутрішнього згоряння витіснили їх.

Перша вітрова електростанція промислового типу (ВЕС) була побудована у США у м. Клівленд (штат Огайо) у 1888 р. У Радянському Союзі перша ві-

трова електростанція потужністю 8 кВт була споруджена у 1929–1930 рр. під Курськом, а через рік у Криму було побудовано більшу ВЕС потужністю 100 кВт, що на той час була найбільшою у світі та успішно працювала до 1942 р., але під час війни була зруйнована.

ВЕС самі по собі не можуть бути надійною основою енергетики. Вони або доповнюють основні потужності, роблячи певний внесок у виробництво необхідної електроенергії, або ж є джерелом електрики у віддалених чи ізолюваних місцях, де є проблеми з постачанням енергії, а потреби в ній великі [1]. Для нормальної роботи вітрових двигунів швидкість вітру не повинна падати у середньому за рік нижче за 4–5 м/с, а краще, коли вона становить 6–8 м/с. Проте для цих установок шкідливими є і надто великі швидкості вітру (урагани), які можуть їх зруйнувати. Найбільш сприятливими регіонами для використання вітрової енергії є узбережжя морів і океанів, степи, тундра, гірські райони. За оцінками вчених США, площа, придатна для розвитку вітроенергетики, охоплює 25 % поверхні Землі. Якщо врахувати економічні, технічні, екологічні та інші обмеження, то до 2020 р. можна було б побудувати ВЕС загальною потужністю у 450 млн кВт, які могли б щороку виробляти 900 млрд кВт/год електроенергії. Це становило б 3,5 % усієї електроенергії, що, за прогнозами, буде вироблена. Факторами, що обмежують масштаби використання енергії вітру, є неможливість будувати одиничні агрегати великої потужності, тому доводиться будувати комплекси, що складаються з багатьох вітроустановок, об'єднаних у систему, а також переривчастий графік роботи таких ВЕС, який вимагає акумулювання енергії для зручності користування.

Одним із провідних лідерів вітроенергетики є Німеччина. До виробництва вітроустановок залучено близько двадцяти фірм, а вітроенергетикою займаються десять інститутів та організацій. Сучасні вітроустановки провідних німецьких виробників мають значну потужність — від 3000 кВт до 4,5 МВт. За прогнозами експертів Світової асоціації вітроенергетики WWEA (World Wind Energy Association), у 2016–2020 рр. середньорічний приріст встановлених потужностей світової вітроенергетики в Європі скоротиться, на провідні позиції вийдуть країни Південної і Східної Азії (КНР, Індія тощо), а для США, Канади, Японії, Австралії показник приросту залишиться стабільним [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У юридичній науці питання енергетики розглядають у своїх працях С. А. Свірко, А. П. Вершинін, С. Д. Білоцький та ін., але сфера альтернативної енергетики залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є з'ясування стану розвитку та проблеми правового регулювання вітряної енергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток вітроенергетики у незалежній Україні було покладено з 1993 по 1996 р., коли прийнято постанову уряду та Указ Президента України «Про будівництво вітряних електростанцій», якими передбачалося фінансування будівництва та створення спеціального фонду розвитку вітроенергетики. Однак розвитку цей напрям альтернативної енергетики не набув, у тому числі через низькі тарифи на енергію з традиційних джерел.

Розвиток альтернативної енергетики в Україні в цілому почався у 2009 р. зі встановленням зеленого тарифу в Законі України «Про електроенергетику». Вітроенергетика почала розвиватися лише у 2011–2012 рр. Це пов'язано з тим, що для ВЕС необхідний як мінімум рік вітромоніторингу, що вимагають банки для отримання кредиту, відслідковуються також шляхи міграції птахів, будівельникам необхідно вирішувати складні інженерні завдання забезпечення будівництва доріг, щоб доставити лопасті вітряків тощо. Саме через це проекти вітроенергетики більш тривалі за часом, ніж інші проекти альтернативної енергетики [4].

Інститутом відновлюваної енергетики НАН України проведено ретельні дослідження й створено атлас енергетичного потенціалу відновлюваних джерел енергії України. Україна характеризується достатньо високими енергетичними потенціалами вітрового потоку в Карпатах, у Криму, на узбережжях Чорного й Азовського морів, у Донецькій області, де середньорічні швидкості вітру на висоті 10 м становлять 5 і більше м/с, що ставить вітрову енергію на перше місце серед відновлюваних джерел для виробництва електричної енергії. В цілому на території України придатними для будівництва ВЕС вважаються площі до 7 тис. км². За розрахунками науковців, при максимальному використанні сили вітру в цих регіонах можна було б одержувати електроенергію в обсягах, які б надавали можливість забезпечити до 50 % загального енергоспоживання країни.

Станом на 2014 р. енергетична потужність вітроенергетики складає близько 500 МВт. Враховуючи проекти, що знаходяться на стадії будівництва, до 2015 р. мало б з'явитися 1 ГВт вітропотужності [4]. За даними Української вітроенергетичної асоціації (УВЕА), за роки незалежності в нашій країні встановлені й діють близько 1200 вітрогенераторів потужністю до 10 кВт. Сукупна потужність існуючих в Україні вітроустановок складає 1400 кВт. Основними замовниками вітроустановок потужністю 1–2 кВт є власники заміських будинків, фермерські господарства, бази відпочинку, дитячі табори тощо¹.

¹ Основні виробники на ринку вітроенергетики: «Вітряні парки України», ДТЕК («Вінд Пауер»), Віндрафт Україна, «Еко-Оптима» (Львів), Greenworx Holding NV (Бельгія), Guris Construction and Engineering Co. (Туреччина) [4].

Правове регулювання вітроенергетики в цілому здійснюється законами України «Про альтернативні джерела енергії», «Про електроенергетику», «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів», а також підзаконними нормативно-правовими актами, спільними для всіх відновлюваних джерел енергії, наприклад, постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики: «Про встановлення “зеленого тарифу” для окремих об'єктів альтернативної енергетики на певний період часу», «Про затвердження Порядку формування та ведення реєстру об'єктів електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії», «Про затвердження примірних договорів, які укладаються із суб'єктами господарювання, що виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії», «Про порядок видачі Національною комісією регулювання електроенергетики ліцензій на провадження діяльності, пов'язаної з виробництвом, передачею та постачанням електричної енергії, комбінованим виробництвом теплової та електричної енергії, виробництвом теплової енергії на теплоелектроцентралях та установках з використанням нетрадиційних або поновлюваних джерел енергії» тощо.

Для того щоб краще розуміти суть правового регулювання питання необхідно розібратися з деякими технічними особливостями функціонування вітроенергетики.

Вітрогенератор (вітрова турбіна) — це пристрій для перетворення кінетичної енергії вітру на електричну. Застосовується два види вітрових генераторів: горизонтальні та вертикальні¹. Найбільш поширеними є горизонтальні, хоча у вертикальних навіть трохи більша енергія вітру.

Вітрогенератори можна умовно поділити на дві категорії:

1. Промислові вітроелектростанції — група вітрових електричних установок (або окрема вітрова електрична установка), устаткування і споруди, які розташовані на одній території, функціонально пов'язані між собою і становлять єдиний комплекс, призначений виробляти електроенергію, перетворюючи кінетичну енергію вітру на електричну.

2. Домашні, або малі вітряки (для приватного використання), можуть повністю забезпечувати електроенергією один або декілька будинків, невеликі промислові об'єкти. Такі установки здатні працювати при середній швидкості вітру від 4 м/с².

¹ Шумові характеристики вітряної установки 10 кВт – приблизно 40 дБ безпосередньо під установкою під час роботи на середніх оборотах. Для порівняння, шум міських доріг 70–80 дБ, а звук від працюючого дизель-генератора – 90–110 дБ.

² Індустрія домашніх вітряків активно розвивається й ціни на них невинно знижуються. Для невеликого котеджу достатньо вітряка номінальною потужністю 1 кВт, при швидкості вітру 9 м/с. Якщо місцевість не вітряна, то його можна доповнити сонячними батареями.

Правовий порядок регулювання діяльності вітроелектростанцій відрізняється залежно від їх потужності.

Відповідно до Закону України «Про електроенергетику» проектування та будівництво (нове будівництво, реконструкція, капітальний ремонт, технічне переоснащення) об'єктів електроенергетики здійснюються відповідно до законодавства у сфері містобудівної діяльності. Оснащення об'єктів електроенергетики ліцензіатами, ціни (тарифи) на відповідні послуги (товари) яких встановлюються національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, здійснюється на конкурентних засадах.

Спеціальне правове регулювання приєднання вітроелектростанцій більше 100 кВт до електричних мереж здійснюється відповідно до Правил, затверджених наказом Міністерства палива та енергетики України від 28 жовтня 2009 р. [5].

Приєднання вітроелектростанції замовника здійснюється на підставі договору про приєднання до електричних мереж, що укладається між власником електричних мереж (юридична особа (електропередавальна організація), яка на правах власності або користування має електричні установки, призначені для передачі та розподілу електроенергії, та здійснює діяльність з передачі електроенергії відповідно до отриманої ліцензії) та замовником (фізичною або юридичною особою, яка має намір приєднати до електричних мереж новозбудовану вітроелектростанцію або внаслідок реконструкції чи технічного переоснащення змінити технічні параметри діючої вітроелектростанції).

Власник електричних мереж не має права відмовити у приєднанні до електричних мереж вітроелектростанції замовника за умови дотримання останнім цих Правил.

Використання побутового (до 75 кВт) вітрогенератора прирівнюється до використання дизель-генератора або сонячних батарей, тобто прирівнюється до побутових електроприладів, тому для його функціонування не потрібні ліцензії чи дозволи. Єдиним регламентуючим документом з установки вітрогенераторів малої потужності (до 75 кВт) є вимоги, яких потрібно дотримуватися при установці стаціонарної малої архітектурної форми.

У Законі України «Про електроенергетику» одночасно з введенням «зелених» тарифів затверджено механізм стимулювання розвитку місцевого виробництва матеріалів, комплектуючих і обладнання для відновлюваної енергетики. Для об'єктів електроенергетики, які виробляють електроенергію з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів) та будівництво яких розпочате після 1 січня 2012 р., «зелений» тариф застосовується за умови дотримання вимог щодо розміру місцевої складової. Розмір місцевої складової для об'єктів вітроенергетики складає від 30 до 50% залежно від конкретної дати введення в експлуатацію об'єкта. Постановою НКРЕ затверджено порядок визначення розміру місцевої складової для

об'єктів електроенергетики, у тому числі введених в експлуатацію черг будівництва електричних станцій (пускових комплексів), що виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів). Українське походження елементів місцевої складової (крім робіт з будівництва) підтверджується сертифікатами про українське походження та іншими документами, що засвідчують здійснення законодавчо визначених операцій щодо елементів місцевої складової. Походження робіт з будівництва об'єкта електроенергетики визначається відповідно до країни реєстрації особи, що їх виконувала. Українське походження робіт з будівництва визнається таким за умови реєстрації на території України місцезнаходження генерального підрядника (у разі його наявності) або реєстрації всіх підрядників (у разі відсутності генерального підрядника), що підтверджується виписками (витягами) з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців. Для об'єктів вітроенергетики встановлене таке співвідношення елементів місцевої складової: лопати, виробництво (15%), башта, виробництво (15%), гондола, зборка (30%), головна рама, виробництво (5%), головний вал, виробництво (5%), ротор (10%), роботи з будівництва, виконання (20%). Як стверджують експерти, забезпечити місцеве походження робіт з будівництва легко, адже бетон, металоконструкції, кабелі, трансформатори, робочу силу українського походження використовують більшість будівельних компаній. Складність з виробництвом обладнання для вітропарків, тому що виробників не так вже і багато («Фурлендер Технолоджі», м. Краматорськ; «Уінденерго ЛТД», м. Київ; Державне конструкторське бюро «Південне», м. Дніпропетровськ; «Світ вітру, м. Харків тощо), або виробляють вони не всі необхідні елементи для вітроелектростанції. Так, сталевий лист з «Азовсталі» екпортується в Данію, де виготовляється обладнання, хоча можливо налагодити виробництво в Україні [4].

Вимога щодо дотримання розміру місцевої складової не поширюється на генеруючі установки приватних домогосподарств. Хоча на українському ринку широко представлена техніка і європейських, і китайських виробників, все ж понад 50 % вітрогенеруючих міні-електростанцій потужністю до 10 кВт припадає на долю вітчизняних виробників — спеціалізованих виробничих фірм із Києва, Дніпропетровська, Харкова.

Слід зазначити, що важливу роль у розвитку вітроенергетики у зарубіжних країнах відіграє політика урядів, спрямована на стимулювання споживачів альтернативної енергії. Проводиться інформаційна політика (наприклад, в Англії складаються маршрути огляду вітроелектростанцій для школярів під час літніх канікул); тарифна (в Швеції споживачу надається право купувати енергію з традиційних джерел чи альтернативних, політика підвищення тарифів на енергію з традиційних джерел порівняно з альтернативними); по-

даткова політика та кредитування купівлі та установки обладнання для виробництва енергії з альтернативних джерел.

В Україні поки що ситуація діаметрально протилежна. Всередині уряду механізм прийняття рішень наштовхується на бюрократичні перешкоди, які затягують прийняття необхідного рішення на роки, повноваження та відповідальність недостатньо чітко розподілені між різними відомствами, немає механізму, який дозволяв би оцінити ефективність його імплементації та відгуки учасників ринку. До того ж урядом ігнорується необхідність затвердження Національного плану дій з відновлюваної енергетики до 2020 р. та оновлення Енергетичної стратегії до 2030 р. щодо розвитку відновлюваної енергетики.

Висновки. Для розвитку вітроенергетики в Україні необхідне формування національної енергетичної політики, створення законодавчої й нормативно-технічної бази відновлюваної енергетики, створення системи її стимулювання. Стимулювання вітроенергетичної галузі має проводитися одночасно за трьома напрямками: 1) виробництво енергії промисловими вітроелектростанціями та домашніми вітряками (прозорість механізму будівництва, приєднання до мережі, отримання «зеленого» тарифу); 2) виробництво обладнання (конкурентні умови функціонування виробників); 3) стимулювання споживачів енергії (надання пільгових кредитів на встановлення обладнання). Окрім створення цілісної вітроенергетичної галузі України, слід враховувати регіональне розташування відповідних об'єктів, а тому розробляти та впроваджувати інноваційно-інвестиційні проекти розвитку в окремих регіонах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Олійник Я. Б. Основи екології : підручник / Я. Б. Олійник, П. Г. Шищенко, О. Г. Гавриленко. – К. : Знання, 2012. – 558 с.
2. Окопний Л. Обґрунтування застосування вітроенергетичних установок для підприємств Тернопільської області [Електронний ресурс] / Л. Окопний, А. Колесніков // Соц.-екон. проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 74–81. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12olspto.pdf>.
3. Офіційний сайт Світової асоціації вітрової енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wwindea.org>.
4. Гузенко Н. Пошли по ветру / Н. Гузенко // Инвестгазета. – № 14. – С. 28–30.
5. Про затвердження Правил приєднання вітроелектростанцій до електричних мереж [Електронний ресурс] : наказ М-ва палива та енергетики України від 28 жовт. 2009 р. № 570. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Про затвердження Порядку визначення розміру місцевої складової для об'єктів електроенергетики, у тому числі введених в експлуатацію черг будівництва електричних станцій (пускових комплексів), що виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів) [Електрон-

ний ресурс] : Постанова Нац. комісії, що здійснює держ. регулювання у сфері електроенергетики від 27.06.2013 р. № 744. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

7. Україна та енергетичне співтовариство: час настав? // Українська енергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-energy.org/post/47319>.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2015.

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

Reviewer — Milash V. S., doctor of legal Sciences, associate Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

М. Н. КУЗЬМИНА

кандидат юридических наук, доцент кафедри господарського права Національного юридического університета імени Ярослава Мудрого, Харьков

РАЗВИТИЕ ВЕТРОЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию технико-экономических аспектов функционирования, основных проблем и перспектив развития одного из самых перспективных секторов рынка альтернативной энергетики — ветряной энергетики. Рассматриваются особенности ее правового регулирования. Для развития ветроэнергетики в Украине необходимо формирование национальной энергетической политики, создание законодательной и нормативно-технической базы альтернативной энергетики.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, рынок ветряной энергетики, энергия ветра.

М. М. KUZMINA

PhD, associate professor of Economic Law Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

DEVELOPMENT OF WIND ENERGY IN UKRAINE

Problem setting. The most favorable regions for the use of wind energy is a coastal seas and oceans, tundra, mountain areas. The area suitable for the development of wind energy covers 25% of Earth's surface. Given the economic, technical, environmental and other restrictions, then 2020 could be to build a wind farm with a total capacity of 450 million kilowatts, which could annually produce 900 billion kilowatt / hours of electricity. This would amount to 3.5% of all electricity is projected to be produced.

Recent research and publications analysis. In jurisprudence considering energy issues in their works S. A. Svirkov, A. P. Vershinin, S. D. Bilotsky and others, but the alternative energy sector remains insufficiently investigated.

Paper objective. The article aims to clarify the status and problems of legal regulation of wind power in Ukraine.

Paper main body. Start of renewable energy in Ukraine as a whole began in 2009 with the establishment of the Green Tariff Law of Ukraine «On Electric Power Industry». Wind power capacity in 2014 is 500 MW.

The legal order of regulation of wind power differs depending on their capacity. Connecting wind farms customer on the basis of the agreement on accession to power grids. The owner of power networks has the right to refuse to connect to electricity networks. Using household (to 75 kVt) wind turbine is equivalent to using diesel generators or solar panels, is equal to household appliances, so its operation does not need licenses or permits. The only document regulating the installation of wind turbines of small power (75 kW), are the requirements to be followed when installing stationary small architectural forms.

For energy facilities that produce electricity from renewable energy sources and construction of which was started after 1 January 2012, the «green» tariff applies provided that the value of the local content.

Government policies aimed to stimulate consumers of renewable energy in foreign countries play an important role in the development of wind power. The government decision-making in Ukraine encountering bureaucratic obstacles that delay the adoption of the necessary solutions for years, powers and responsibilities are not clearly divided between different departments, there is no mechanism that would allow to evaluate the effectiveness of its implementation and reviews of market participants.

Conclusions of the research. It is necessary to form the national energy policy, legislative and technical base of renewable energy, a system of incentives for the development of wind power in Ukraine. Wind industry needs to be stimulated in three directions. The first direction is generation wind power by wind power plant and household windmills. The second direction is production equipment (competitive conditions for manufacturers). The third direction is stimulating consumers of energy. In addition to the integrated wind energy sector Ukraine should take into account the regional location of relevant facilities and therefore develop and implement innovative investment development projects in some regions.

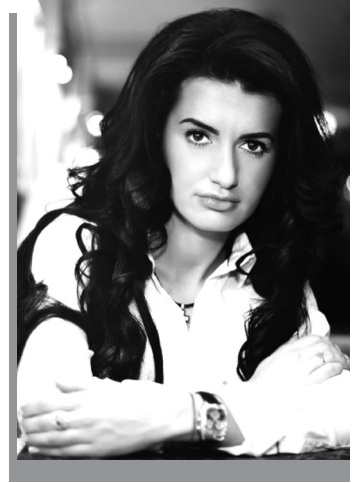
Short Abstract to an article

Abstract. The article investigates the technical and economic aspects of functioning, the main problems and perspectives of development of one of the most promising sectors of alternative energy market — wind energy. The article is considered main features of the legal regulation. For the development of wind power in Ukraine is necessary to form a national energy policy, the creation of the legislative and regulatory framework of renewable energy.

Key words: renewable energy, wind energy market, the energy of the wind.

Ю. І. ОСТАПЕНКО

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
julast@rambler.ru



ОСНОВНІ ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ РАДЯНСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА

Присвячено проблемі створення та поетапного розвитку господарського права за радянських часів та впливу останнього на сучасний зміст господарсько-правового регулювання, його базові юридичні конструкції. Визначено основні напрями радянської школи права, що залишились у спадок у парадигмі сучасного господарського права. З'ясовано генезу трансформацій господарсько-правових категорій, які увійшли до сучасного ринкового етапу розвитку господарського права в Україні. Встановлено шляхом системного аналізу невідворотність процесів кодифікації господарського законодавства.

Ключові слова: господарське законодавство України, історія розвитку радянського господарського законодавства, кодифікація господарського законодавства України.

Постановка проблеми. Для з'ясування ролі феномену господарського права — встановлення предмета, завдань та функцій останнього перш за все необхідно звернутися до історичних етапів його розвитку, за умов яких цей феномен не тільки не загубився серед різнобарвності соціально-правових ідей і теорій бурхливого ХХ ст., а і зберіг актуальність у ХХІ ст.

Фундаментальна основа господарського права, законодавства та вихідних господарсько-правових категорій почала створюватись вченими-правниками ще на початку ХХ ст. за часів радянського періоду. Тож доцільність врахування й оцінка досвіду минулих теоретичних надбань та напрацювань законодавства радянського періоду мають безсумнівне значення для розуміння

проблем сучасного господарського законодавства, доцільності процесів кодифікації останнього, в тому числі й на теренах нашої країни, де розвиток цього законодавства проходив шляхом еволюційних історичних етапів, що впливали на його зміст. Однак, незважаючи на складну історію та революційність деяких цивілістів-теоретиків господарське право не зникло з правової мапи і зараз розвивається на всіх континентах планети, включаючи й Україну. На підтвердження цьому у 1982 р. у Тунісі була створена Міжнародна асоціація господарського права (*L'Association internationale de droit économique (AIDE)*), в якій зараз представлено понад 30 держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в аналіз історичного минулого розвитку господарського права зробили представники донецької школи права, а саме: В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменський, П. Г. Скрипник, В. А. Устименко. Також частковим аналізом розвитку науки господарського права за радянських часів займалася О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, Р. Б. Прилуцький тощо. Але ці науковці не приділили достатньої уваги питанню впливу радянського господарського права на сучасні господарсько-правові відносини та на господарське законодавство в цілому.

Формулювання цілей. Метою статті є покроковий аналіз розвитку радянського господарського права та його впливу на сучасне правове забезпечення вітчизняної сфери господарювання.

Виклад основного матеріалу. Ідея господарського права не є новою, адже у 2015 р. науці господарського права виповнилося 105 років (теорія виникнення господарського права пов'язується з публікацією у 1910 р. першої частини визначної праці відомого німецького вченого-правника Ю. В. Гедемана «*Die Fortschritte des Zivilrechts im XIX Jahrhundert*» («Прогрес цивільного права у XIX столітті»), в якій автор обґрунтував закономірність виникнення господарського права в нових умовах господарювання, коли буржуазія отримала політичну владу і межа між приватними і публічними інтересами зникла [1; 2]) та незважаючи на свій поважний вік феномен актуальності господарського законодавства існує і у XXI ст., але щодо питань предмета, функцій та завдань, то їх трансформація під натиском часу досить змінилася.

Отже, витоки історії вітчизняного господарського права беруть свій початок ще у 20-х рр. XX ст., тобто у Радянські часи. При цьому у розвитку останнього у Радянську епоху виділяють три етапи — 20-ті рр., 30-ті рр. і період після 1965 р. [3] та необхідно зазначити, що існував окремий, четвертий період, з 1938 по 1955 р., коли наука господарського права як самостійна галузь була під заборонаю (у зв'язку з існуючим політичним режимом).

Перший період (1923–1928) — *початковий період розвитку* — відрізняється тим, що головна увага була приділена питанням визначення предмета господарського права, встановлення ключових категорій господарських

відносин, які є предметом регулювання норм господарського права. Слід зазначити, що на початку XX ст. у країнах Європи здійснюються роздільні кодифікування цивільного та торгового (комерційного) законодавства, у вітчизняній правовій науці починають з'являтися спеціальні дослідження у відповідній сфері. Необхідно підкреслити, що цей період у вітчизняному господарському праві характеризується подвійними процесами. З одного боку, ряд учених відокремлює торгове право від права цивільного — роботи П. Цитовича, А. Камінки, О. Пергамент, А. Гольмстена в рамках спеціального приватного права. З другого боку — обґрунтовується самостійний науковий напрям господарського права — К. Ушинський, І. Янжул, В. Удінцев, А. Федоров, що об'єднує приватні та державні аспекти господарювання. Всі ці питання набули широкого поширення на сторінках буржуазної юридичної літератури. У цей період формуються ідеї, які лягли потім в основу теорій багатьох поколінь вчених-господарників. У вказаний період вчені підкреслили одну істотну межу наміченого регулювання економіки — виділення самостійного, комплексного і такого, що динамічно розвивається, утворення норм права, яке на сьогодні має назву господарського права. Автори цих концептуальних ідей, маючи на увазі все більше посилення на стадії імперіалізму втручання буржуазної держави в особисто майнові відносини, стверджували, що тим самим нібито відбувається процес стирання меж між приватним та публічним, процес утворення нового права — ні публічного, ні приватного, а саме того, яке і було назване господарським правом. Як наслідок, концепція господарського права була прийнята низкою радянських авторів, у першу чергу, А. Г. Гойхбаргом [4], який у праці «Хозяйственное право РСФСР» (1921) по стопах французького вченого Л. Дюгі ототожнював суб'єктивні права із соціальними функціями. На цій підставі А. Г. Гойхбарг прийшов до висновку про зникнення різниці між публічним та приватним не тільки у соціалістичному, але також і в буржуазному праві, а отже, і до висновку про необґрунтованість подальшого збереження галузі цивільного права. На думку вченого, цивільне право виступало ні чим іншим, як приватним правом і існувало як протилежність праву публічному. Але якщо межі між публічним правом і правом приватним зникають, то припиняє існувати і цивільне право. Йому на заміну приходять господарське право.

Другий період (1929–1937) — *період боротьби двохсекторного господарського права з єдиним господарським правом* — характеризувався впливом господарсько-адміністративного права та теорії, побудованої на двохсекторному поділі господарського законодавства (вплив епохи). Цей період господарського права може бути охарактеризований взаємодією двох основних наукових напрямів: двохсекторної теорії П. І. Стучки та теорії єдиного господарського права Л. Я. Гінцбурга та Є. Б. Пашуканіса.

Прихильники поглядів П. І. Стучки — двохсекторної теорії у період непу — поставили питання про необхідність особливого правового стимулювання соціалістичного сектору економіки (господарсько-адміністративне право) на протигагу регулювання її приватного сектору (цивільне право). Ці галузі визнавалися антагоністичними, а тому нездатними до взаємодії. Представники теорії єдиного господарського права, а саме Л. Я. Гінцбург та Є. Б. Пашуканіс вбачали в ньому особливу форму політики держави в галузі організації управління господарством та організації господарських зв'язків. Була сформульована концепція єдиного підходу до регулювання економічних відносин, центром якого повинен був стати Господарський кодекс, проект якого був запропонований у 1935 р. Відстоювалася теза про недопустимість поділу єдиного господарського права на дві самостійні частини — господарсько-адміністративне та цивільне право. Один із авторів цієї ідеї Л. Я. Гінцбург критикував у роботі «Курс советского хозяйственного права» (1935) погляди П. І. Стучки. Саме тому ця теорія єдиного господарського права на деякий час займає провідне місце. Цивільне право — як науку, так і її предмет — було пригнічено. Зникло з навчальних планів юридичних вишів також і адміністративне право. Таке становище зберігалось до 1938 р., коли нарада наукових співробітників у галузі права відмовились від концепції господарського права (наприкінці 30-х рр. ХХ ст. більшість вчених-господарників стали жертвами сталінських репресій), а наука господарського права була піддана негласній забороні, визнано наявність у системі радянського права адміністративного та цивільного права і відновлено їх викладання у юридичних ВНЗ. Разом з тим були виявлені та усунуті серйозні помилки авторів господарсько-правової теорії у вирішенні ряду загальних і конкретних проблем радянської юридичної науки. Досить нагадати, що вони висували в застосуванні до державної соціалістичної власності глибоко помилкову концепцію «розщепленої» власності, а громадяни як суб'єкти права були зміщені ними на задній план і розташовані під заголовком «приватні особи» у розділі, який називався «Організаційна структура народного господарства СРСР». З цієї точки зору подолання концепції єдиного господарського права було безсумнівним кроком вперед у розвитку радянської юридичної теорії і практики.

Третій період (1938–1955) — *період майже повного ігнорування теорії господарського права* — характеризувався монопольним становищем цивільного права, вчені-правознавці якого і займалися деякими у сучасному розумінні проблемами господарських відносин, проблематикою господарського законодавства, а деяким проблемам господарювання взагалі на цьому етапі вчені не приділяли достатньо уваги.

Четвертий період (1956–1980) — *період фундаменталізації господарсько-го права* — характеризувався не тільки відродженням господарсько-правової

науки, але й завершальним становленням єдиної концепції господарського права. У цей період була обґрунтована основна мета господарсько-правової науки, яка з часом постала як її основна ідея та призначення — спрямувати господарське законодавство на забезпечення господарського правопорядку, направити науку господарського права на вирішення проблем господарського комплексу. В юридичній літературі виникає таке прізвище, як В. К. Мамутов — перший український вчений, який започаткував у цей період одну із сучасних господарських шкіл права (донецька школа господарського права).

Вчені-господарники поставили питання про запровадження законності на всіх рівнях економіки, про закріплення господарського розрахунку на базі розширення прав підприємств, про встановлення відповідальності державних органів за неправомірні дії щодо підприємств, про розвиток внутрішньогосподарських відносин тощо.

Радянське господарське законодавство цього періоду в основному було всесоюзним — законодавством СРСР, яке діяло на території всього Союзу. Як органічна частина воно включало і господарське законодавство республік, які входили до складу СРСР, у тому числі розуміється і господарське законодавство Української РСР, правонаступником якої стала незалежна Україна. Республіканське господарське законодавство регламентувало в основному господарську компетенцію підприємств і установ, які знаходились у підпорядкуванні республік (наприклад, автомобільного транспорту, комунального господарства), порядок вирішення деяких господарських питань.

Основним джерелом господарського права були постанови Ради Міністрів СРСР і спільні постанови Ради Міністрів СРСР і ЦК КПРС.

Досвід правового регулювання господарської діяльності, накопичений в СРСР, з усіма його досягненнями і помилками, становлять цінність як для науки, так і для практики сучасної правотворчої діяльності, адже деякі нормативні акти того часу діють і дотепер. А отже, цей період не можна не враховувати.

Специфіка радянського господарського законодавства полягала в конституційному закріпленні соціалістичної власності як основи економічної системи. Визнавались такі форми соціалістичної власності, як державна (загальнонародна), колгоспно-кооперативна та власність громадських організацій. Приватна власність на кошти виробництва заперечувалась, але визнавалась особиста власність громадян на майно, яке не стосується коштів виробництва, тобто щодо господарських взаємовідносин цієї форми власності не існувало.

У становленні та розвитку власне господарського законодавства ключовим законодавством були закони: про державні підприємства, про планування, про систему господарських зв'язків. Державні підприємства функціонували після подолання короткого періоду «військового комунізму» на основі принципів

господарського розрахунку, тобто порівняння витрат з доходами мали господарську самостійність, котра постійно розширювалась, особливо в повоєнний період. Підставами розширення прав підприємств стали прийняті в 1953–1957 рр. постанови Ради Міністрів СРСР про розширення прав у рішенні господарських питань, Радами Міністрів союзних республік, директорів підприємств, Рад народних господарських економічних районів, Положення про соціалістичне державне господарське підприємство 1965 р., Закон «Про державні підприємства (об'єднання)» від 30 червня 1987 р. [5; 6]. Права і господарська самостійність державних підприємств були значно ширші прав сучасних, так званих казенних підприємств.

Починаючи з 60-х рр. ХХ ст. значна увага юристами-господарниками приділялась систематизації господарського законодавства. У 1961 р. за редакцією В. В. Лаптева та Г. Я. Торчинського юридичною службою Держплану СРСР був підготовлений фундаментальний двотомник «Законодавчі акти з питань народного господарства СРСР» [7]. Ця робота дає уявлення про структуру, зміст, обсяг радянського господарського законодавства. Нормативні акти систематизовані в ньому за тринадцятьма основними розділами. Том перший включає вісім розділів:

- 1) організація управління народним господарством;
- 2) правовий режим соціалістичної власності;
- 3) планування народного господарства;
- 4) порядок матеріально-технічного постачання;
- 5) державні стандарти, технічні умови, виробничі марки і товарні знаки;
- 6) розвиток нової техніки, винахідництво і раціоналізація;
- 7) облік і звітність;
- 8) арбітраж.

У другому томі нормативні акти систематизовані в п'ять розділів за галузями народного господарства:

- 1) промисловість;
- 2) капітальне будівництво;
- 3) транспорт і зв'язок;
- 4) торгівля;
- 5) житлове господарство.

Господарське господарство було систематизоване також у Зводі законів СРСР і у зводах законів союзних республік, складають більшу половину цих зводів.

Українськими авторами були представлені і випущені московським видавництвом «Юридическая литература» довідковий посібник «Права промышленных предприятий, объединений и министерств в решении хозяйственных вопросов», а також збірники «Основные акты о правовой работе в народном хозяйстве» [8] і «Правовая работа в народном хозяйстве» [9].

Перераховані роботи давали уявлення про господарське законодавство, діюче до та після «перебудови».

Постійно удосконалювалась регламентація відносин підприємств з органами, на котрі було покладено управління ними (трести, комбінати, головні управління, наркомати, міністерства). Вдосконалення цих відносин йшло у напрямі забезпечення дотримання принципів господарського розрахунку [10]. У кінцевому рахунку була встановлена матеріальна відповідальність вищих стосовно підприємств органів господарського управління перед підвідомчими їм підприємствами за збиток, завданий направленими управлінськими рішеннями.

Відповідно до Конституції СРСР і конституцій союзних республік господарська діяльність здійснювалась на підставі планів економічного й соціального розвитку. Загальне керівництво виконання планів здійснювалося владою. Система господарсько-договірних зв'язків була прив'язана до планів виробництва, матеріально-технічного забезпечення, збуту продукції, перевезень. Підприємства брали участь у розробці планів, вели дискусії з планувальними організаціями, але вирішальне слово залишалось за останніми. У той же час розвивались поза- та понадпланові господарські зв'язки, децентралізовані господарські операції. З 1962 р. підприємствам було надано право відмовитись від підписання договорів на виділену за планом, але непотрібну їм продукцію.

Договірні зв'язки здійснювались на підставі і для виконання планових завдань і регламентувались нормативними актами, які визначають основні права та обов'язки сторін, вимоги до якості продукції, ціни (положеннями про поставки продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання, Правилами про підрядні договори на капітальне будівництво, Правилами перевезення вантажів, державними стандартами якості і т. п.). У той же час ряд питань, особливо при поставках продукції машинобудування, зокрема обладнання індивідуального виконання, вирішувався безпосередньо договорами між постачальниками і замовниками. У кінці 70–80-х рр. особливу увагу приділяли виконанню договірних зобов'язань із поставок продукції.

Якщо підприємства завжди несли матеріальну відповідальність перед замовниками за виконання договірних зобов'язань — із строків, асортименту, комплектності, якості продукції, що надходить; то з кінця 70-х рр. виконання договірних зобов'язань із поставок стало показником, за яким оцінювалась діяльність підприємств із виконання державного плану. Таким чином, не тільки господарські зобов'язання мали планово-договірний характер, але ще і суспільна оцінка діяльності давалась із виконання планово-договірних зобов'язань.

У цілому економіка функціонувала як єдина планово-централізована господарська система. У ході економічної реформи в СРСР у другій половині 80-х рр. ця система була порушена, а після розпаду СРСР — зруйнована. Нові держави, які виникли на базі колишніх союзних республік СРСР, довгий час не могли подолати негативні соціально-економічні наслідки науково не обґрунтованого реформування СРСР у другій половині 80-х рр. і розпаду єдиного народно-господарського комплексу СРСР.

Юридичні дослідження історії становлення і формування радянського господарського законодавства складались і розвивались окремо від цивільного законодавства як особлива гілка радянського законодавства.

Самостійна галузь господарського законодавства була визначена ще у першій Конституції СРСР (1924). У подальшому вона розвивалась як самостійна. Це стало основною причиною становлення й розвитку господарського права як науки, предметом якої є господарське законодавство. Саме ця наука займалась незалежними найголовнішими проблемами господарського законодавства, зокрема законодавством про підприємство (у той час як у цивілістиці, наприклад особі підприємства як фігурі, особливого значення не надавалось, під час підготовки актів про розширення прав директорів підприємств, першого положення про державне промислове підприємство цивілістика по суті нічого не могла запропонувати). Господарське законодавство постійно розвивалось і вдосконалювалось.

Схожі процеси становлення й розвитку господарського законодавства проходили у ХХ ст. і в інших країнах. Найбільша схожість з радянським господарським законодавством спостерігалась, безсумнівно, в соціалістичних країнах, особливо з найбільш розвинутою економікою — Чехословацькій Соціалістичній Республіці, Німецькій Демократичній Республіці. Чехословацьке господарське законодавство було кодифіковане — у 1964 р. був прийнятий Господарський кодекс ЧРСР. В НДР був прийнятий як кодифікаційний акт закон про господарські договори. Господарське законодавство формувалось також і в Китайській Народній Республіці, інших соціалістичних країнах.

Розвивалось господарське право і у несоціалістичних країнах. Але тут доцільніше вже говорити не про схожість господарського законодавства, а про зближення (конвергенції) систем правового регулювання господарської діяльності.

У той же час радянське господарське законодавство мало багато недоліків, неузгодженостей, суперечностей. Воно не було кодифіковане, хоча питання з його кодифікації порушувалось неодноразово, починаючи з 1919 р.

Було розроблено декілька проектів Господарського кодексу і Основ господарського законодавства СРСР. Останні дискусії навколо проекту Господарського кодексу СРСР відбулися в червні 1985 р. на спільному засіданні бюро Відділення філософії і права й Відділення економіки АН СРСР, на якому була прийнята постанова про погодження проекту Господарського кодексу СРСР [10]. Проте до обговорення проекту Верховною Радою СРСР справа не дійшла. Як це не парадоксально, але підготовці та прийняттю кодифікованих актів протидіяли перш за все окремі представники юридичних наук, оскільки кодифікація господарського законодавства підірвала їх концепції та корпоративні інтереси як викладачів цивільного права, які безпідставно претендують на статус науки управління адміністративного права. Їх позиція влаштовувала ту частину правлячих кіл, які боялися, що створення Господарського кодексу обмежує сферу адміністративного впливу в економіці і тому вірогідно обмежить вплив багатьох високопосадовців. ТанDEM цивілістів з боку управління економікою адміністративними методами завадив надати Господарському кодексу компактного вигляду і форми, яка б допомогла виробити «правила гри», адекватні сучасній економіці.

У зв'язку з радикальною зміною економічної системи деякі цивілісти намагалися свою «уживчивість» з адміністративними методами управління у радянський час подати як властивості своїх опонентів — юристів-господарників. Реальністю було планове і централізоване господарське управління. Називали і називають цю реальність по-різному. Однак предметом права була саме ця реальність, реальні господарські відносини планової системи господарювання в масштабах всієї держави. Після цього відбувся розпад на більш дрібні і більш відокремлені одна від одної господарські системи. З'явилась нова реальність, особливості та топографію якої повинна враховувати система правового регулювання господарської діяльності.

Висновки. Шлях, який пододала наука господарського права, складно назвати легким, адже протягом ХХ ст. навколо цієї науки точилося багато дискусій, була велика кількість спірних питань та історичних протистоянь. Проте були і позитивні моменти — розвиток законодавства та розширення прав підприємств 50-х рр., у далекому 1961 р. за редакцією В. В. Лаптева і Г. Я. Торчинського юридичною службою Держплану СРСР був підготовлений фундаментальний, у двох томах, збірник «Законодавчі акти з питань народного господарства СРСР».

Також слід зазначити, що господарське право як самостійна галузь законодавства було зазначене у Конституції СРСР (1924).

За часів розвитку господарського права відносини, які регулюються цією наукою, відносили до відання різних дисциплін, у тому числі їх приписували до цивільного права. Зараз існує багато прибічників різних теорій, пов'язаних з існуванням та розвитком цієї науки, проте ця наука, яка зародилась багато десятиліть тому, існує і до сьогодні, і знайшла своє закріплення у Господарському кодексі, який набрав чинності 1 січня 2004 р. А невідворотність кодифікаційних процесів була обумовлена та закріплена історичним минулим правового забезпечення сфери господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Прилуцький Р. Б. Цінність, перевірена часом: господарському праву сто років / Р. Б. Прилуцький // Юрид. наука. – 2011. – № 1 (1). – С. 93–100.
2. Hedemann Justus Wilhelm. Die Fortschritte des Zivilrechts im 19. Jahrhundert. Ein Überblick über die Entfaltung des Privatrechts in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz. 1. Teil: Die Neuordnung des Verkehrslebens. – Taschenbuch. – Berlin : Heymann, 1910. – 151 s.
3. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. – Киев : Юринком Интер, 2002. – С. 86–94.
4. Прокопенко А. С. «Дело» Александра Гойхбарга / А. С. Прокопенко // Безумная психиатрия. – М. : Совершенно секретно, 1997. – 176 с.
5. Мамутов В. К. Права промышленных предприятий, объединений и министерств в решении хозяйственных вопросов / В. К. Мамутов, Ю. С. Цимерман. – М. : Юрид. лит., 1969. – С. 248.
6. Положение о социалистическом государственном производственном предприятии // СП СССР. – № 19–20. – Ст. 155.
7. Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» от 30 июня 1987 г. // Эконом. газета. – 1987. – № 28. – С. 10–15.
8. Законодательные акты по вопросам народного хозяйства СССР. – М. : Юрид. лит. – 1961. – Т. 1. – С. 784; Т. 2. – С. 686.
9. Основные акты о правовой работе в народном хозяйстве / сост.: С. З. Михайлин, И. Е. Замойский, А. М. Серебряков, Д. Х. Липницкий, И. И. Повшенко. – М. : Юрид. лит., 1983. – С. 518.
10. Правовая работа в народном хозяйстве. – М. : Юрид. лит., 1986. – С. 670.
11. Обсуждение проекта Хозяйственного кодекса СССР // Сов. государство и право. – 1985. – № 12. – С. 135–138.

Стаття надійшла до редакції 06.04.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Zadyhailo D. V., doctor of legal Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Ю. И. ОСТАПЕНКО

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

**ОСНОВНЫЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ
СОВЕТСКОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА**

Статья посвящена проблеме создания и поэтапного развития хозяйственного права в советское время и влияния последнего на современное содержание хозяйственно-правового регулирования, его базовые юридические конструкции. Определены основные направления советской школы права, оставшиеся в наследство в парадигме современного права. Выяснен генезис трансформаций хозяйственно-правовых категорий, вошедших в современный рыночный этап развития хозяйственного права в Украине. Установлена путем системного анализа неотвратимость процессов кодификации законодательства.

Ключевые слова: хозяйственное законодательство Украины, история развития советского законодательства, кодификация законодательства Украины.

YU. I. OSTAPENKO

candidate of juridical sciences, assistant at Department of Economic Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**THE MAIN HISTORICAL STAGES
OF SOVIET ECONOMIC LAW FORMATION**

Problem setting. Generally, the historical stages are considered in scientific literature. At first sight, they are accurately determined. Nevertheless, as a practical matter, systematization of the stages and determination of historical preconditions of emergence of one or another legal period in the Soviet economy and their influence on modern regulation of economic relationships are not sufficiently examined.

Recent research and publications analysis. Representatives of the Donetsk law school, i. e. V. K. Mamutov, H. L. Znamenskyi, P. H. Skrypnyk, and V. A. Ustymenko, have made a considerable contribution to analysis of historical development of economic law. O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, R. B. Prylutskyi, etc. have also analyzed the economic law development in Soviet times. Nevertheless, these scientists have not paid considerable attention to an issue of influence of the Soviet economic law on modern economic and legal relationships and the economic legislation on the whole.

Paper objective. The article objective is to thoroughly analyze the Soviet economic law development and its influence on modern legal support of the domestic economic field.

Paper main body. The fundamental basis of economic law, legislation, and initial economic and legal categories has begun to form at the beginning of the XX century in Soviet times. The main directions of the Soviet law school, which have been inherited for

the purpose of analysis of modern economic law basic processes, expediency of registration, and evaluation of experience of previous theoretical achievements and developments of the Soviet legislation are of great significance for understanding modern legislation problems and expediency of legislation codification processes in the world and in Ukraine, where the economic law has developed on the basis of evolutionary historical stages. These evolutionary historical transformations have stipulated expediency of transformation of economic and legal categories of the modern legislation to certain economic and law institutions emerging under the effect of historical processes in times of Soviet legal regulation of particular categories of economic relationships.

Conclusions of the research. In times of the economic law development relationships being regulated by this science were referred to different disciplines, including to civil law. Nowadays, there are many followers of various theories related to existence and development of this science. However, this science, which has arisen long time ago, still exists and it is introduced in the Economic code, which become valid on the 1 January 2004. Inevitability of codification processes has been stipulated and fixed by the historical past of legal support of the economic field.

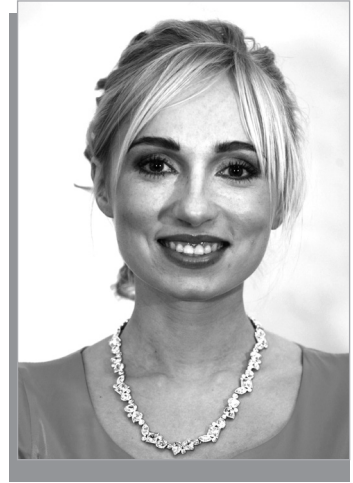
Short Abstract for an article

Abstract. The fundamental basis of economic law, legislation, and initial economic and legal categories has begun to form at the beginning of the XX century in Soviet times. Consequently, expediency of taking into account and evaluation of experience of previous theoretical achievements and developments of the Soviet legislation are of great significance for understanding modern legislation problems and expediency of legislation codification processes in the world and in Ukraine, where the economic law has developed on the basis of evolutionary historical stages affecting its content and basic legal constructions. The author determines the content and the legal constructions, indicates the main directions of the Soviet law school inherited in the form of the modern economic law paradigm, and detected genesis of transformation of economic and legal categories, which are applied at the contemporary market stage of the economic law development in Ukraine. Having used system analysis, the author states that processes of economic law codification are inevitable.

Key words: economic legislation of Ukraine, Soviet economic legislation development history, codification of Ukrainian economic legislation.

Т. І. ШВИДКА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
tazik0009@mail.ru



КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОМУ ДОСЛІДЖЕННІ

Розглянуто питання підвищення конкурентоздатності національної економіки шляхом створення та підтримки розвитку кластерної моделі виробництва. У статті визначено, що ключовим об'єктом державної економічної політики у сфері забезпечення конкурентоздатності мають стати саме національні промислові кластери. Необхідність створення та відновлення в рамках кластера науково-дослідних та дослідно-конструкторських бюро є очевидною.

Ключові слова: конкурентоздатність, правова політика держави, кластери, науково-дослідні та дослідно-конструкторські бюро.

Постановка проблеми. Державна політика підвищення рівня конкурентоздатності національного товаровиробника потребує кластерного підходу до об'єктів державної підтримки, запровадження спеціальних режимів господарської діяльності. Розвиток кластерів стимулює підвищення продуктивності, формування нових компаній, створення робочих місць, сприяє зростанню інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень. Проблема конкурентоздатності досить інтенсивно досліджується вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед вітчизняних вчених необхідно відмітити праці Л. Антонюк, Я. Базилюка, Ю. Бажала, Я. Белінської, Я. Жаліло, І. Крючкової та інших. Але ця стаття присвячена ще й питанню кластеризації економіки, яким, у свою чергу, займалися такі вчені, як

З. Варналія, С. Соколенко, Р. Сорока, В. Чужиков, М. Войнаренко та ін. У зв'язку із подальшим розвитком і поглибленням світогосподарських відносин тема зростання конкурентоздатності потребує подальшого вивчення як з точки зору економіки, так і з точки зору господарського права.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз проблеми господарсько-правового забезпечення зростання конкурентоздатності національної економіки з точки зору кластерного підходу.

Виклад основного матеріалу. Підвищення конкурентоспроможності економіки та перехід на інноваційний шлях розвитку є головним завданням державної економічної політики. Ключовим об'єктом державної економічної політики у сфері забезпечення конкурентоздатності мають стати саме національні промислові кластери суб'єктів господарювання, як такі, що вже сформовані, так і такі, що мають економічну перспективу свого формування.

Потрібна активна позиція держави: її економічна політика має бути зорієнтована на всебічний розвиток цієї сфери економіки. На думку окремих дослідників, для активізації інноваційної діяльності в підприємстві виникає необхідність створення підприємницьких структур, які характеризуються високою гнучкістю організаційних форм, орієнтуються на встановлення відносин взаємодії зі всіма учасниками інноваційного ланцюжка, якими є кластери. Кластери повинні стати базовим елементом формування регіональної інституційної системи державної підтримки інноваційної діяльності в підприємстві. Кластери орієнтовані на інноваційну діяльність у підприємстві на певних територіях (регіонах) і сформовані на базі регіонального інноваційно-інвестиційного ринку.

Розвиток кластерних ініціатив в Україні виявив необхідність першочергового здійснення таких кроків: терміново розробити, затвердити та забезпечити реалізацію національної стратегії і програми підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування й розвитку інноваційних кластерних структур; забезпечити законодавчу роботу в Україні з формування сприятливого для розвитку підприємства ділового середовища з особливим акцентом на співпрацю влади, бізнесу, науки, освіти і громадських організацій в інноваційних мережевих структурах; забезпечити впровадження в Україні інноваційних освітніх програм для університетів, інститутів та загальноосвітніх шкіл, а також для бізнес-інкубаторів для підготовки та перепідготовки фахівців, що беруть чи мають брати участь у розвитку та функціонуванні інноваційних мережевих структур; провести фундаментальні дослідження в напрямі визначення пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних виробничих кластерів.

Так, відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» до стратегічних пріоритетів (ст. 4) віднесено: 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- та суднобудування, озброєння та військової техніки; 3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення та 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 охорони навколишнього природного середовища; 7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [1].

Однак варто зауважити, що ще до набуття чинності Закону «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» урядом було прийнято ряд нормативних актів із зазначеної проблематики. Так, постановою КМУ від 2 лютого 2011 р. № 389 була затверджена Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Метою Програми визначено перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізацію виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки [2].

Як уже зазначалося, новою для України перспективною формою взаємодії влади, бізнесу, науки і громадськості може стати їх спільна діяльність у складі територіально-галузевих кластерів — добровільних об'єднань взаємодоповнюючих ресурсів. Кластери — це довіра, взаємодопомога та взаємодія у спільному виробництві інноваційних товарів.

Попри все розуміння організації економічної діяльності на конкурентному ринку, що за рахунок концентрації суб'єктів господарювання та високої підприємницької активності приводить до формування кластерної форми господарювання, залишається проблема юридичної кваліфікації кластера як форми взаємодії різних суб'єктів господарювання, що діють в умовах численних різноманітних зв'язків між собою. Поняття «кластер» має декілька визначень, однак у законодавстві України цей термін не має конкретного визначення.

Так, окремі засновники кластерної ідеології в Україні, зокрема С. І. Соколенко, дають таке визначення кластера: кластер — це територіальне об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво сві-

тового рівня [3]. У свою чергу В. І. Чужиков розглядає поняття кластера як конкурентоспроможну організаційну форму територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, яка дає максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію видатків у порівняно подібних галузях, та в основі кластерної системи передбачає таку передумову, як концентрація [4]. М. П. Войнаренко трактує поняття «кластер» як територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [5].

Однак найбільш вдалими, на нашу думку, є визначення К. В. Єфремової, яка визначає кластер як об'єкт правової промислової політики, у рамках якого можливе застосування набору господарсько-правових засобів, що дозволяє адресно досягти цілей промислової політики. У цьому контексті кластер становить сукупність суб'єктів господарювання, які утворюють господарсько-технологічну систему та її фінансове, ресурсне, збутове (торговельне) та юридичне забезпечення, об'єднані спільною виробничою метою випуску конкурентоспроможного товару та територіальною локалізацією на основі сталих довгострокових договірних і корпоративних відносин і за рахунок цього здійснюють захоплення і утримання частки відповідного ринку [6].

Глибина й ширина сфер діяльності, охоплених кластерними структурами, особливо зросла за останні роки з наростанням процесів глобалізації, посиленням конкурентної боротьби і ускладненням ситуації на світових ринках. Із зростанням обсягів інформації і знань щодо ризиків у глобальній економіці значно змінилася і продовжує змінюватись роль кластерів у конкурентній боротьбі. Кластери виникають як у традиційних галузях, так і в high-tech напрямках, як у виробничо-комерційному сегменті або в секторі послуг, так і в соціальних сферах. Нерідко центром формування кластерів виступають університети або групи науково-дослідницьких структур і проектних установ. Різні кластери мають неоднаковий ступінь взаємодії між фірмами, які входять до них. Форми такої взаємодії варіюються від порівняно простих мережевого типу асоціацій, до складних, багаторівневих коопераційно-конкурентних утворень. Формування кластерів можливе як в умовах великомасштабної, так і невеликої за обсягами економіки. Кластери формуються не тільки в умовах промислово розвинутих держав, але і в тих країнах, які ще розвиваються. Вони виникають на національному, регіональному і муніципальному рівнях. У деяких кластерах спостерігається паралельна наявність високих технологій поряд із порівняно невисокого технічного рівня виробництвами і послугами. Такий широкий діапазон форм і видів кластерних структур безперечно утворює значні складності при формуванні кластерів, потребує проведення в цій сфері глибокої дослідницької роботи [7].

Серед організаційно-господарських засобів забезпечення конкурентоздатності можна виокремити: активізацію застосування цільових державних програм промислового розвитку; застосування державного замовлення та державних закупівель як засобу стимулювання попиту на конкурентоздатну продукцію національного товаровиробника; запровадження спеціальних правових режимів для суб'єктів господарювання, що реалізують пріоритетні проекти; запровадження у виробництво продукції нового технологічного рівня.

Україна має потужний потенціал для кластеризації і забезпечення сталого функціонування в системі взаємопов'язаних кластерами галузей. Високо-ефективні кластери справлятимуть позитивний вплив на машинобудування, приладобудування, хімічну та легку промисловість, на розробку біо- та нанотехнологій, на створення нових матеріалів, інформаційних технологій, розвиток АПК і харчової індустрії та на інші важливі сфери економіки [8].

Кластерний підхід до розвитку сервісної діяльності в різних галузях дозволяє значно розширити спектр послуг, що надаються окремим сервісним центром. Зокрема, завдяки існуванню в рамках кластера науково-дослідного центру можливим стає надання кваліфікованих консультаційних послуг фахівців кластера з питань обробки та застосування металу, організація різноманітних курсів, семінарів, шкіл з проблем використання цієї продукції, що обумовить підвищення якості кінцевої продукції. До того ж існування в кластері науково-дослідного центру сприятиме більш широкому впровадженню новітніх технологій у діяльність підприємств кластера, що забезпечить інноваційний розвиток цього кластера.

Розглянемо приклад кластеризації на прикладі суднобудування. Так, сьогодні не викликає сумнівів необхідність збереження морського потенціалу України як морської держави, підкреслює К. С. Пісьменна, необхідність комплексного регулювання правовідносин, що виникають у зв'язку з освоєнням ресурсів Світового океану, розвитку мореплавства, підвищення безпеки вітчизняного мореплавства, а також підвищення конкурентоспроможності суднобудівної промисловості на зовнішньому ринку [9].

Узагальнюючи світовий досвід регуляторної політики держав, які застосовують кластерний підхід до розвитку морської галузі, можна виокремити такі спеціальні регуляторні правила для морської галузі, зокрема для суднобудування: гарантування кредитів на будівництво суден (у тому числі й експортних); субсидування відсотків по кредитах; надання дешевих кредитів; звільнення від сплати імпортного мита; звільнення експорту від оподаткування; звільнення від сплати внутрішніх непрямих податків; зниження ставок прямих податків на доходи фірм від експорту; пряме субсидування будівництва суден у розмірі 6–9 % контрактної ціни судна; фінансова допомога будівництву суден для вітчизняних судновласників або на експорт; застосування приско-

реної амортизації; застосування податкових послаблень; участь у фінансуванні проектування, науково-дослідних та конструкторських робіт та інших досліджень; розміщення державних замовлень на будівництво суден та кораблів на національних верф'ях (усі країни); участь урядів в управлінні верф'ями аж до націоналізації (Китай, Італія, Іспанія); надання фінансової допомоги для модернізації верфей; фінансування перепідготовки персоналу; державне субсидування експорту. Необхідно відмітити, що зазначені заходи впроваджувалися Україною, мали успіх, однак їх велика частина з 2005 р. була скасована, що обумовлено гармонізацією вітчизняного законодавства стандартам СОТ.

Однак головний сенс підтримки суднобудівної промисловості полягає в тому, що державні гарантії кредитів і виплата субсидій дозволяє національним виробникам конкурувати з виробниками інших країн за рахунок штучно підтриманого низького рівня відсоткових ставок і таким чином — доступності фінансового ресурсу [10]. Так, субсидіювання може розглядатися як один із засобів державної підтримки. Унаслідок субсидіювання галузь може отримати більш сприятливі умови, але необхідно правильно визначити, а також встановити оптимальний рівень і строки дії програм субсидіювання. Та необхідно передбачити, що Угода СОТ про субсидії та захисні заходи має деякі обмеження та заборони щодо надання адресних субсидій. Відповідно до правил СОТ субсидія визначається як «фінансове сприяння уряду або іншого державного органу, яке надає перевагу». Правилами СОТ забороняється або обмежується надання субсидій, які мають негативний вплив на торгівлю, оскільки вони спотворюють умови міжнародної конкуренції. Якщо субсидія не завдає шкоди, то її використання не забороняється. Таким чином, членство в СОТ не означає автоматичну відміну субсидіювання, однак дисциплінує державу у сфері надання державної підтримки згідно з угодами СОТ, які обмежують пряме субсидіювання галузі державою, але дозволяють механізми підтримки територіальних систем.

Отже, важливим завданням господарсько-правової науки є конструювання ефективних засобів та механізмів державної підтримки з урахуванням особливостей і закономірностей розвитку економіки України, у тому числі національної суднобудівної промисловості [11].

Слід зазначити, що суднобудівна промисловість є комплексною галуззю, яка складається з багатьох підгалузей, що мають специфічні технологічні властивості, особливі умови економічного розвитку, різний ступінь рентабельності. У зв'язку з цим з метою стимулювання необхідно застосовувати різні господарсько-правові засоби державної підтримки.

За виробничою спеціалізацією підприємства й організації суднобудівної промисловості створюють такі галузі: суднобудування, судноремонт, суднове машинобудування та морське приладобудування. Відносно специфічну підгалузь утворюють підприємства, що здійснюють судові електромонтажні роботи.

Слід зазначити, що в існуючих умовах об'єктивно необхідним є посилення державного регулювання господарських відносин у сфері суднобудівної промисловості, насамперед запровадження цілісної системи програмування її розвитку та постійної модифікації засобів господарсько-правового регулювання у процесі виконання таких програм. Актуальним завданням є виведення організаційно-господарських відносин з підприємствами галузі на новий рівень.

Слід зазначити, що в існуючих умовах об'єктивно необхідним є посилення державного регулювання господарських відносин у сфері суднобудівної промисловості, насамперед запровадження цілісної системи програмування її розвитку та постійної модифікації засобів господарсько-правового регулювання у процесі виконання таких програм. Актуальним завданням є виведення організаційно-господарських відносин з підприємствами галузі на новий рівень.

Висновки. Ключовим об'єктом державної економічної політики у сфері забезпечення конкурентоздатності мають стати саме національні промислові кластери суб'єктів господарювання, як такі, що вже сформовані, так і такі, що мають економічну перспективу свого формування. Кластер визначено як неформальне об'єднання підприємств, пов'язаних спільними корпоративно-правовими, договірно-правовими, технологічними, інвестиційно-збутовими інтересами, який не отримав спеціальної визначеної в законодавстві України організаційно-правової форми. При цьому національна інноваційна система має складатися з кластерів, що повинні існувати в окремих галузях національної економіки, зокрема оборонно-промисловий, аграрний, металургійний, фармацевтичний, авіабудівний сектор тощо. Зазначені кластери можуть існувати в межах ТНК, в рамках закордонних інноваційних систем.

Ключовим об'єктом господарсько-правової політики забезпечення конкурентоздатності національної економіки та національних суб'єктів господарювання мають стати правові засоби стимулювання збереження, створення та підтримки функціонування наукових дослідно-конструкторських підрозділів господарських організацій, що утворюють базовий елемент локальних виробничих інноваційних систем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 верес. 2011 р. № 3715-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2012. – № 19/20. – Ст. 166.
2. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні : затв. постановою Каб. Міністрів України від 2 лют. 2011 р. № 389 // Офіц. вісн. України. – 2011. – № 28. – Ст. 1173.
3. Соколенко С. И. Призводственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – Киев : Логос, 2002. – 645 с.

4. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання / В. Чужиков // Вісн. Укр. Акад. держ. управління при Президентіві України. – 2001. – №4. – С. 160–167.
5. Войнарєнко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнарєнко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
6. Єфремова К. В. Особливості правового регулювання господарської діяльності на ринку виробів із дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Єфремова Катєрина Вікторівна ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2009. – 213 с.
7. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
8. Законодавче забезпечення розвитку реального сектору економіки : наук.-практ. вид. / за заг. ред. В. І. Сергієнка. – К. : Ін-т законодавства Верхов. Ради України, 2012. – 201 с.
9. Пісьменна К. С. Господарсько-правове забезпечення стимулювання розвитку суднобудування та судноремонту : монографія / К. С. Пісьменна. – Х. : ФІНН, 2009. – 184 с.
10. Галузева економічна політика держави: проблема правового забезпечення : кол. моногр. / за наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – Т. 1. – 520 с. – (Серія «Наукові праці кафедри господарського права Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»»).
11. Морщагін О. В. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / О. В. Морщагін. – Донецьк, 2008. – 18 с.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Zadyhailo D. V., doctor of legal Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Т. И. ШВЫДКАЯ

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

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Рассмотрены вопросы повышения конкурентоспособности национальной экономики путем создания и поддержки развития кластерной модели производства. В статье определено, что ключевым объектом государственной экономической политики в сфе-

ре обеспечения конкурентоспособности должны стать именно национальные промышленные кластеры. Необходимость создания и восстановления в рамках кластера научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро является очевидной.

Ключевые слова: конкурентоспособность, правовая политика государства, кластеры, научно-исследовательские и опытно-конструкторские бюро.

T. I. SHVIDKA

candidate of juridical sciences, assistant at Department of Economic Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMIC: CLUSTER APPROACH IN BUSSINESS LAW RESEARCH

Problem setting. The issue of the economic national competitiveness increasing by creation and support the development of the cluster model of production was examined.

Recent research and publications analysis. Among domestic scholars should note the works L. Antonyuk, J. Baziluk, J. Bazal, Y. Belinsky, J. Zhalilo, I. Kryuchkova, C. Varnali, S. Sokolenko, R. Soroka, V. Tuzikov, M. Voinarenko, etc

Paper objective. The article appointed that the main object of the state policy in the field of competitiveness should be just the national industrial clusters of management subjects as those, which are already formed, and those, which have an economic perspective of its formation.

Paper main body. A cluster is defined as an informal association of enterprises, connected with the common legally-corporated, legally-contracted, technological, investment and marketing interests, which was not specifically defined in the legislation of Ukraine of the legal form. At the same time, this national innovation system should consist of clusters that must exist in certain fields of the national economy, including the military-industrial, agricultural, metallurgical, pharmaceutical, aircraft construction sectors. The development of clusters stimulates the increasing of productivity, creation of new companies and new workplaces, favours the extension of the innovative potential.

The increasing of the competitiveness of the economy and transition to the innovative way of development is the main task of the economic policy. To activate innovation in business there is a necessity of the creation affairs that are characterized by highly flexibility of the organizational forms, are oriented on the establishment the relations of cooperation with all participants in the innovation chain, which are clusters. Clusters should be a basic element of the creation a regional institutional system of the state support of an innovation activity in business. Clusters are focused on innovation activity in business in certain areas (regions) and formed on the basis of regional innovative and investment market.

Among the organizational and economic means to ensure the competitiveness may be distinguished: an activation of application purpose-oriented programs of the state industrial development; application of public procurement as means of stimulating the demand for competitive products of national producers; an introduction of special legal regimes for subjects that implement the priority of projects; an introduction of new production of technological level.

Conclusions of the research. The main object of economic and legal policy is providing the competitiveness of the national economy and national subjects of ownership should be legal means of stimulating the preservation, creation and functioning of scientific research departments of business organizations that form the basic element of local production of innovative systems.

Short Abstract for an article

Abstract. Questions of increase of competitiveness of the national economy by creating and supporting the development of the cluster model of production. The article identifies that a key object of state policy in the sphere of competitiveness has become a national industrial clusters. The necessity of creation and restoration within the framework of the cluster research and development bureau is obvious.

Key words: competitiveness, legal state policy, clusters, scientific research and offices.

УДК 346:352.07-047.22

В. О. ВОЗНА

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного
університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
vekulya777@mail.ru



МІЖГАЛУЗЕВА КОНВЕРГЕНЦІЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОРГАНІВ

У статті висвітлюється питання змісту організаційно-господарських відносин за участю органів місцевого самоврядування, що наділені відповідною господарською компетенцією.

Розвиток сучасного господарського законодавства та процеси децентралізації державної влади спонукають до створення ефективного, чіткого та дієвого механізму взаємодії суб'єктів господарювання та органів місцевого самоврядування. Тому пропонується чітко визначити коло повноважень органів місцевого самоврядування в організаційно-господарських правовідносинах з метою їх подальшої систематизації.

Ключові слова: повноваження органів місцевого самоврядування; організаційно-господарські повноваження; систематизація повноважень органів місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. Чинний Господарський кодекс України у п. 6 ст. 3 визначає, що до суб'єктів організаційно-господарських відносин належать суб'єкти господарювання та суб'єкти організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю. Слід зауважити, що суб'єктом організаційно-господарських повноважень є органи місцевого самоврядування, які діють від імені територіальної громади. Тому необхідно визначити функціональну природу та завдання органів місцевого самоврядування при здійсненні організаційно-господарських повноважень у сфері господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика господарсько-правового забезпечення господарської компетенції органів публічної влади розглядалась у працях таких вчених-господарників, як: О. П. Віхров, І. М. Кравець, В. А. Устименко, Р. А. Джабраїлов, Д. В. Задихайло, В. М. Пашков, В. С. Щербина та ін., але в працях зазначених фахівців недостатньо уваги було приділено питанням організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування у сфері господарювання та інструментально-правового узгодження муніципального законодавства із господарським.

Формулювання цілей. Отже, визначення складу суб'єктів (учасників) організаційно-господарських повноважень та їх господарської компетенції і насамперед органів місцевого самоврядування є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу. Держава, взявши курс на підвищення ефективності господарського механізму, усвідомлює необхідність створення більш дієвого механізму взаємодії суб'єктів господарювання та суб'єктів організаційно-господарських повноважень, зокрема і в системі відносин органів місцевого самоврядування.

Згідно зі ст. 2 Господарського кодексу України учасниками відносин у сфері господарювання є суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, а також громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності. Під споживачами слід розуміти юридичних чи фізичних осіб, які здійснюють діяльність з придбання, використання товарів, робіт та послуг на відповідних товарних ринках для власного споживання.

Разом з тим ст. 3 Господарського кодексу України виділяє три типи господарських відносин, по-перше, це:

- господарсько-виробничі відносини, які є майновими та іншими відносинами, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності;
- внутрішньогосподарські відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами;
- організаційно-господарські відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю [1].

Так, у ст. 5 Господарського кодексу України зазначено, що правовий господарський порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з консти-

туційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність та визначення України як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави. Як вказує ст. 8 цього Кодексу, держава, органи державної влади не є суб'єктами господарювання, але рішення органів державної влади та органів місцевого самоврядування з фінансових питань, що виникають у процесі формування та контролю виконання бюджетів усіх рівнів, а також з адміністративних та інших відносин управління, крім організаційно-господарських, у яких орган державної влади або орган місцевого самоврядування є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією, приймаються від імені цього органу і в межах його владних повноважень. Господарська компетенція органів місцевого самоврядування реалізується від імені відповідної комунальної установи та безпосередня участь органів місцевого самоврядування у господарській діяльності може здійснюватися лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що визначені Конституцією та законами України.

Утім, відповідно до ст. 5 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» вони складають систему, яка включає в себе: територіальну громаду; сільську, селищну, міську раду; сільського, селищного, міського голову; виконавчі органи сільської, селищної, міської ради; районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ та міст; органи самоорганізації населення [2]. Так, суб'єктами (учасниками) організаційно-господарських повноважень у відносинах щодо приватизації комунального майна та відносинах з продажу у порядку приватизації майна, виступають органи, створювані відповідними місцевими радами. Особливими суб'єктами організаційно-господарських повноважень у галузі будівельної діяльності слід визнати державні комісії з прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів (державні приймальні комісії), статус яких визначений Порядком прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 22 вересня 2004 р. № 1234 [3]. Можна стверджувати, що в деяких випадках суб'єктом організаційно-господарських повноважень є Фонд державного майна та його регіональні відділення. Але ці суб'єкти організаційно-господарських повноважень не зазначаються ані у Господарському кодексі України, ані у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Разом з тим, згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевого самоврядування реалізують такі правомочності у сфері господарювання:

– засновницькі повноваження, зокрема щодо права засновувати господарські товариства та комунальні унітарні підприємства;

– повноваження щодо реалізації прав використання комунального майна, зокрема у відносинах: 1) використання природних ресурсів; 2) державно-приватного партнерства; 3) оренди майна (рухомого та нерухомого); 4) передачі об'єктів у концесію; 5) здійснення закупівель необхідних товарів за кошти місцевих бюджетів та ін.;

– нормотворчі повноваження, зокрема щодо господарської компетенції органів місцевого саморегулювання у Статуті територіальної громади, а також численні підзаконні нормативно-правові акти, що реалізують оренду (концесію), тощо;

– владні повноваження у сфері державного регулювання;

– владні повноваження у сфері регулювання діяльності об'єктів комунальної власності.

Так, на основі аналізу чинного законодавства можна зробити висновок, що органи місцевого самоврядування є:

– власниками об'єктів комунального майна;

– учасниками майнових відносин щодо володіння, користування та розпорядження об'єктами комунальної власності у відносинах з приводу:

– купівлі-продажу майна;

– оренди майна;

– концесії;

– приватизації тощо;

– засновниками комунальних унітарних підприємств та господарських товариств, які діють на праві господарського відання чи оперативного управління;

– суб'єктами ринків фінансових послуг тощо.

Утім, слід погодитись із ствердженням І. М. Кравець: вона зазначає, що на сьогодні правовими формами здійснення органами місцевого самоврядування організації господарської діяльності є:

1) управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання комунального сектору економіки;

2) регулювання господарської діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, що знаходиться на відповідній території;

3) організаційно-господарське зобов'язання, яке полягає в обов'язку здійснити управлінсько-господарську (організаційну) дію або утриматися від такої дії [4].

Тож органи місцевого самоврядування здійснюють свої організаційно-господарські повноваження й у формі регулювання різних сфер господарських відносин, зокрема рекламної діяльності, планування господарської діяльності тощо.

Як зазначає Р. В. Ваксман, для ефективного функціонування механізму правового регулювання рекламної діяльності в Україні необхідно виходити з того, що в економічній політиці, яка значною мірою реалізується засобами господарсько-правової політики, проблеми вдосконалення законодавства отримали своє місце. Таким чином, органи місцевого самоврядування сприяють запобіганню недобросовісної конкуренції у сфері рекламної діяльності [5]. Розглядаючи детальніше господарську компетенцію органів місцевого самоврядування у сфері рекламної діяльності, слід зауважити, що відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 29 грудня 2003 р. № 2067 «Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами» органи місцевого самоврядування з метою регулювання сфери рекламної діяльності видають дозволи на розміщення зовнішньої реклами. Згідно з п. 2 зазначеної вище постанови дозволом є документ установленної форми, виданий розповсюджувачу зовнішньої реклами на підставі рішення виконавчого органу сільської, селищної, міської ради, який дає право на розміщення зовнішньої реклами на певний строк та у певному місці. Для регулювання діяльності з розміщення зовнішньої реклами сільська, селищна, міська рада може утворювати відділ, управління, інший виконавчий орган або покласти відповідні функції на існуючий відділ, управління (далі — робочий орган). До повноважень робочого органу належать:

- розгляд заяв розповсюджувачів зовнішньої реклами на надання дозволу, внесення змін у дозвіл, переоформлення дозволу та продовження строку його дії;
- надання у разі потреби розповсюджувачам зовнішньої реклами архітектурно-планувальних завдань на опрацювання проектно-технічної документації для розташування складних (дахових) рекламних засобів;
- прийняття рішення про встановлення пріоритету заявника на місце розташування рекламного засобу, продовження строку, на який встановлено зазначений пріоритет, або про відмову в установленні такого пріоритету;
- підготовка проекту рішення виконавчого органу ради щодо надання дозволу чи про відмову у його наданні;
- видача дозволу на підставі рішення виконавчого органу ради;
- ведення інформаційного банку даних місць розташування рекламних засобів, плану їх розміщення та надання в установленому порядку інформації для оновлення даних містобудівного кадастру населених пунктів;
- подання територіальним органам спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів в Автономній

Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополі матеріалів про порушення порядку розповсюдження та розміщення реклами;

– підготовка і подання виконавчому органу ради пропозицій щодо розмірів плати за надання послуг робочим органом на підставі калькуляції витрат для прийняття відповідного рішення [6].

Що стосується планування господарської діяльності, відповідно до ст. 11 Господарського кодексу України, здійснення державою економічної стратегії і тактики у сфері господарювання спрямовується на створення економічних, організаційних та правових умов, за яких суб'єкти господарювання враховують у своїй діяльності показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку. Законом визначаються принципи державного прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України, система прогнозних і програмних документів, вимоги до їх змісту, а також загальний порядок розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку, повноваження та відповідальність органів державної влади і органів місцевого самоврядування у цих питаннях.

Як зазначає О. П. Віхров, будучи формою регулювання економіки, господарське планування одночасно виступає і формою реалізації відповідних організаційно-господарських повноважень суб'єктами, які здійснюють таке планування. Сучасне законодавство закріплює повноваження (компетенцію) у сфері планування органів державної влади та органів місцевого самоврядування, які здійснюють регулювання та управління господарською діяльністю, та інших учасників господарських відносин, визначає види і форми актів планування (плани, прогнози та ін.).

Також О. П. Віхров зауважує, що виконавчі органи сільських, селищних, міських рад мають право внесення пропозицій до планів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, розташованих на відповідній території, з питань, пов'язаних із соціально-економічним та культурним розвитком території, задоволення потреб населення, а також наділені повноваженнями з розгляду і узгодження планів підприємств, установ та організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснення яких може викликати негативні соціальні, демографічні, екологічні та інші наслідки, з підготовки висновків до цих планів і внесення пропозицій до відповідних органів.

Але все ж постає питання, у якому порядку ці пропозиції повинні вноситися і реалізовуватися? У якому порядку і в якій формі має здійснюватися розгляд і узгодження планів підприємств та організацій, а також у якому порядку та формі повинні готуватися та вноситися висновки і пропозиції щодо цих планів тощо [3].

З точки зору типів господарських відносин все ж таки виникає питання коректності визначення статусу органів місцевого самоврядування в Господарському кодексі України, адже окрім організаційно-господарських відносин органи місцевого самоврядування беруть участь у господарсько-виробничих відносинах. Тобто як власники об'єктів комунального майна вони здійснюють діяльність з приводу оренди та концесії, а отже, систематично передають у користування об'єкти нерухомості з метою не тільки задоволення потреб населення, економічного та соціального розвитку відповідної території, а й отримання прибутку, які надходять до місцевого бюджету. Разом з тим органи місцевого самоврядування активно беруть участь у здійсненні фінансових операцій, а також у відносинах купівлі-продажу муніципальні органи виступають з боку покупця, що здійснює закупівлі за рахунок місцевого бюджету.

В. А. Устименко зазначає, що згідно з ч. 1 ст. 70 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» рада або за її рішенням органи місцевого самоврядування відповідно до законодавства можуть випускати місцеві позики, лотереї та цінні папери, отримувати позики з інших бюджетів на покриття тимчасових касових розривів з їх погашенням до кінця бюджетного року, а також отримувати кредити в банківських установах [7].

Тому на основі вказаного вище виникають сумніви щодо визначення статусу органів місцевого самоврядування у Господарському кодексі України, адже муніципальні органи при здійсненні господарської діяльності як суб'єкт організаційно-господарських повноважень залучений, як уявляється, і до господарсько-виробничих відносин та має елементи комерційної діяльності.

Отже, вважаємо необхідним внести пропозиції щодо цілої низки доповнень до тексту Господарського кодексу України з метою виокремлення господарської діяльності органів місцевого самоврядування в окремий інститут господарського права — господарсько-правового забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування як учасників (суб'єктів) господарських правовідносин.

Висновки. Аналіз чинного законодавства дозволяє зробити висновки, що організаційно-господарські відносини як центральна ланка складової правового господарського механізму вимагають більш детального вивчення. Необхідно зазначити, що повного переліку повноважень господарської компетенції суб'єктів (учасників) організаційно-господарських відносин, зокрема органів місцевого самоврядування, не міститься ані у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні», ані у Господарському кодексі України.

Таким чином, законодавцю слід визначитись щодо модернізації відповідної частини Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» шляхом використання термінологічної бази Господарського кодексу України, а також суттєво розширити зміст Господарського кодексу України в частині деталізації господарської компетенції та організаційно-господарських повноважень органів місцевого самоврядування.

Разом з тим Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначає тільки деякі напрями діяльності виконавчих органів сільських, селищних та міських рад, що стосується безпосередньо самих сільських, селищних, міських рад, закон не називає жодних напрямів організаційно-господарської діяльності та всі їх повноваження зібрані в одну статтю в хаотичному вигляді, які, у свою чергу, вимагають детального вивчення за напрямами господарської діяльності органів місцевого самоврядування й удосконалення та створення єдиного дієвого механізму, який забезпечив ефективне регулювання та управління у сфері господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 р. №436-4 // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22. – Ст. 144.
2. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 р. №280/97 ВР. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Віхров О. П. Організаційно-господарські правовідносини : монографія / О. П. Віхров. – К. : Вид. Дім «Слово», 2008. – 512 с.
4. Кравець І. М. Правове становище суб'єктів організаційно-господарських повноважень : дис. ... канд. юрид. наук / І. М. Кравець. – К., 2008. – 178 с.
5. Ваксман Р. В. Рекламна діяльність: проблеми господарсько-правового забезпечення : монографія / Р. В. Ваксман. – Х. : Юрайт, 2014. – 208 с.
6. Про затвердження Типових правил розміщення зовнішньої реклами [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів України від 29 груд. 2003 р. №2067. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
7. Устименко В. А. Городская собственность и городское хозяйство / В. А. Устименко ; НАН Украины ; Ин-т экон.-прав. исслед. – Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 352 с.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор Д. В. Задихайло, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Zadyhailo D. V., doctor of legal Sciences, Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

В. А. ВОЗНЯЯ

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

МЕЖОТРАСЛЕВАЯ КОНВЕРГЕНЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ

В статье освещается вопрос содержания организационно-хозяйственных отношений с участием органов местного самоуправления, наделенных соответствующей хозяйственной компетенцией.

Развитие современного законодательства и процессы децентрализации государственной власти побуждают к созданию эффективного, четкого и действенного механизма взаимодействия субъектов хозяйствования и органов местного самоуправления. Поэтому предлагается четко определить круг полномочий органов местного самоуправления в организационно-хозяйственных правоотношениях с целью их дальнейшей систематизации.

Ключевые слова: полномочия органов местного самоуправления; организационно-хозяйственные полномочия; систематизация полномочий органов местного самоуправления.

V. O. VOZNA

PhD. Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

INTER-BRANCH CONVERGENCE OF THE ECONOMIC AND LEGAL BASIS OF LOCAL BODY FUNCTIONING

Problem setting. Bodies of local self-governing, which function on behalf of a local community, are subjects to organizational and economic powers. Thus, there is a need to determine functional nature and objectives of local self-governing bodies in the process of performance of organizational and economic powers in the economic field.

Recent research and publications analysis. An issue of the economic and legal basis of economic competencies of public power bodies has been considered in scientific papers of economists such as O. P. Vikhrov, I. M. Kravets, V. A. Ustymenko, R. A. Dzhabrailov, D. V. Zadykhailo, V. M. Pashkov, V. S. Shcherbyna, etc. Nevertheless, these scientists pay insufficient attention to issues of organizational and economic powers of local self-governing bodies in the field of economy and instrumental and legal concordance between local legislation and economic one.

Paper objective. The paper objective is to determine a list of entities (members) of organizational and economic powers, their economic competencies, and local self-governing bodies.

Paper main body. It is worth proposing recommendations regarding a wide range of amendments to the text of the Economic Law of Ukraine in order to separate economic activities of local self-governing bodies in the form of a certain institution of economic law, i.e. the economic and legal basis of activities of local self-governing bodies as members (entities) of legal relationships in the economic field.

Conclusions of the research. Organizational and economic relationships as central components of an economic and legal mechanism are subjects to more thorough examination. It is worth mentioning that there is no complete list of powers of economic competencies of organizational and economic relationship members (especially, local self-governing bodies) in the Law of Ukraine «On local government» and the Economic Law of Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers issues of the sense of organizational and legal relationships of local self-governing bodies endowed with respective competences.

Development of modern economic legislation and public power decentralization processes induce to create an effective, precise, and active mechanism of interaction of business entities and local self-governing bodies. Therefore, the author proposes to accurately determine a list of powers of local self-governing bodies in the process of organizational and economic legal relationships aimed at further systematization.

Key words: local self-governing body powers, organizational and economic powers, systematization of local self-governing body powers.

О. В. ГОВОРУН

здобувач кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харків
hp_nuau@mail.ru



ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ САМОРЕГУЛІВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті досліджуються проблеми правового статусу саморегулівних організацій (СРО) залежно від їх функцій, що засновані на членстві, які об'єднують суб'єктів підприємницької діяльності, виходячи з єдності галузі виробництва товарів (робіт, послуг) або ринку вироблених товарів (робіт, послуг), або об'єднують суб'єктів професійної діяльності певного виду. Проаналізовані можливі організаційно-правові форми існування СРО, що також залежить від їх функціональних обов'язків та членства. Крім того, аналізується законодавче забезпечення діяльності СРО залежно від організаційно-правової форми в РФ.

Ключові слова: саморегулівна організація, організаційно-правова форма СРО, суб'єкти професійної діяльності, члени СРО.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку держави характеризується ускладненням усіх видів суспільних відносин, соціально-економічних процесів і суспільних зв'язків, появою нових економічних і суспільних інститутів. При цьому загальною тенденцією є зниження адміністративного контролю і посилення ролі громадянського суспільства в регулюванні тих сфер економіки, де надмірний державний вплив є зайвим. Пошук балансу між приватними і публічними елементами в господарському праві триває постійно протягом певного часу. І одним із його результатів можна назвати появу саморегулювання підприємницької та професійної діяльності, це свідчить про

те, що сучасне законодавче регулювання зазначених відносин здійснюється на двох рівнях.

Саморегулівні організації (СРО) є фундаментом і формою саморегулювання. При цьому вони мають складну подвійну природу. З одного боку, СРО є приватноправовими об'єднаннями суб'єктів господарського права, як правило підприємців, які консолідують професійні інтереси. З другого — здійснюють публічні функції регулювання підприємницької або професійної діяльності своїх членів, володіють окремою організаційно-господарською компетенцією, що зближує їх із суб'єктами організаційно-господарських повноважень.

Однією з цілей створення СРО є надання якісних товарів і послуг контрагентам учасників СРО у визначених законом сферах, що деякою мірою зближує ці організації з організаціями, що здійснюють захист прав споживачів. Найважливіші функції, які зобов'язані взяти на себе СРО: розробка стандартів та правил здійснення діяльності, контроль за дотриманням членами СРО цих правил, забезпечення механізму майнової відповідальності саморегулівних організацій, розробка та впровадження механізмів роботи зі скаргами та спорами. Наділення СРО настільки незвичайними для суб'єктів господарського права функціями створює деякі складнощі в організації їх діяльності, зокрема безліч питань виникає з визначенням їх організаційно-правової форми.

Отже, питання про правову природу СРО є на сьогодні найважливішим. Як наслідок, у цьому контексті виникає питання: чи є СРО самостійною організаційно-правовою формою юридичної особи або це організація, що здійснює свою діяльність в одній із організаційно-правових форм?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми особливостей об'єднання тих чи інших сторін діяльності суб'єктів господарського права, що відбувається в різних організаційно-правових формах, займають вагомe місце в роботах науковців-господарників, а саме: Д. В. Задихайла, В. К. Мамотова, В. М. Пашкова, О. П. Подцерковного, В. А. Устименка, В. С. Щербини тощо. Окремі аспекти функціональної природи СРО фрагментарно досліджувались у статтях В. В. Суислової [1, с. 35]. Однак зазначені науковці не розглядали питання діяльності СРО залежно від їх організаційно-правової форми.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження організаційно-правових форм діяльності саморегулівних організацій залежно від їх функцій та правового статусу.

Виклад основного матеріалу. В Україні, на жаль, відсутній загальний законодавчий акт щодо діяльності саморегулівних організацій, тому питання регламентації їх організаційно-правової форми потребує додаткових дослі-

джені. Проте, наприклад, у законодавстві РФ, зокрема у Федеральному законі «Про саморегульвні організації» закріплені такі кваліфікуючі ознаки СРО: 1) об'єднання у складі саморегульвної організації як її членів не менше двадцяти п'яти суб'єктів підприємницької діяльності або не менше ста суб'єктів професійної діяльності певного виду, якщо федеральними законами щодо саморегульвних організацій, які об'єднують суб'єктів підприємницької або професійної діяльності, не встановлено інше; 2) наявність стандартів і правил підприємницької або професійної діяльності, обов'язкових для виконання всіма членами саморегульвної організації; 3) забезпечення саморегульвною організацією додаткової майнової відповідальності кожного її члена перед споживачами вироблених товарів (робіт, послуг) й іншими особами; 4) для здійснення діяльності як саморегульвної організації некомерційною організацією повинні бути створені спеціалізовані органи, що здійснюють контроль за дотриманням членами саморегульвної організації вимог стандартів і правил підприємницької або професійної діяльності та розгляд справ про застосування щодо членів саморегульвної організації заходів дисциплінарного впливу, передбачених внутрішніми документами саморегульвної організації; 5) некомерційна організація набуває статусу саморегульвної організації з дати внесення відомостей про некомерційну організацію до державного реєстру саморегульвних організацій і втрачає статус саморегульвної організації з дати виключення відомостей про некомерційну організацію з вказаного реєстру.

Однак, зауважує В. М. Пашков, сьогодні в Україні будь-які професійні об'єднання мають право здійснювати діяльність у рамках Закону України «Про громадські об'єднання», проте цього для створення на фармацевтичному ринку організацій, що мають відповідні делеговані державою повноваження, недостатньо [2, с. 92].

Для створення СРО необхідно: 1) зареєструвати некомерційну організацію; 2) об'єднати в складі некомерційної організації як членів відповідну кількість юридичних та/або фізичних осіб, залежно від виду СРО; 3) розробити стандарти, положення, правила підприємницької або професійної діяльності, які зобов'язані виконувати всі члени СРО; 4) забезпечити додатковою майновою відповідальністю кожного члена СРО перед споживачами вироблених товарів (робіт, послуг) й іншими особами; 5) отримати статус СРО у спеціалізованих органах залежно від виду діяльності; 6) внести в найменування організації посилання на статус СРО.

Особливості законодавчого регулювання саморегульвних організацій в окремих сферах підприємницької діяльності закріплені в спеціальних законах, зокрема у законах України «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про інститу-

ти спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про кредитні спілки», «Про недержавне пенсійне забезпечення», «Про нотаріат», «Про адвокатуру», «Про аудиторську діяльність», «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» тощо.

Аналіз зазначеного вище чинного законодавства дозволяє зробити висновок про те, що за саморегульвними організаціями не закріплена конкретна організаційно-правова форма, а лише встановлено, що СРО є неприбутковою організацією. Відповідно до підп. 14.1.121 ст. 14 Податкового кодексу України (ПК України) неприбуткові підприємства, установи та організації — це підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства й іншої діяльності, передбаченої законодавством. Головною умовою, за ст. 133 ПК України, є те, що установи та організації, які зазначені, не є платниками податку на прибуток, набувають цього статусу лише після внесення таких установ та організацій до Реєстру неприбуткових організацій та установ контролюючими органами в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Слід зазначити, що **право на вибір організаційно-правової форми** є складовою принципу свободи підприємницької діяльності. Це означає, що суб'єкти під час заснування підприємства (господарської організації) самостійно вирішують питання, пов'язані із вибором його організаційно-правової форми. Однак це право, як й інші вияви свободи підприємницької діяльності, не є безмежним. Чинне законодавство в деяких випадках чітко регламентує, в яких організаційно-правових формах може здійснюватись той чи інший вид господарської діяльності, а також пред'являє певний (додатковий) перелік вимог до тих чи інших елементів структури організаційно-правової форми, зумовлений специфікою функціонування суб'єктів господарювання в особливих секторах ринку або у сфері послуг (наприклад, фінансових) та необхідністю постійного державного регулювання та контролю у згаданих секторах ринку.

У законодавстві України по-різному встановлюється перелік форм, у рамках яких створюється СРО. Наприклад, Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 48) регламентує, що об'єднання професійних учасників фондового ринку може об'єднувати учасників, які здійснюють різні види професійної діяльності на фондовому ринку, і має бути зареєстровано в порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Умовою прийняття рішення про реєстрацію об'єднання професійних учасників фондового ринку є його відповідність таким вимогам: об'єднання повинно

включати не менше 35 % професійних учасників фондового ринку за кожним із видів професійної діяльності, визначених цим Законом, які воно об'єднує; наявність правил і стандартів професійної діяльності на фондовому ринку, що є обов'язковими для виконання всіма членами об'єднання; статус неприбуткової організації; наявність у власності для забезпечення статутної діяльності активів у розмірі не менше 600 тис. грн.

У цьому випадку створення саморегульованої організації передбачає фактично об'єднання лише фізичних осіб за професійною ознакою. Проте в іншому нормативно-правовому акті, зокрема в Законі України «Про кредитні спілки» (ст. 24), встановлено, що з метою координації своєї діяльності, надання взаємодопомоги та захисту спільних інтересів кредитні спілки мають право на добровільних засадах створювати асоціації кредитних спілок. Місцеві — у рамках однієї адміністративно-територіальної одиниці, якщо членами такого об'єднання є більш як третя частина кількості кредитних спілок, які діють на території такої адміністративно-територіальної одиниці, але у кількості не менше трьох кредитних спілок. Всеукраїнські асоціації — асоціації кредитних спілок, діяльність яких поширюється на територію всієї України, за умови, що членами таких асоціацій є кредитні спілки більш ніж з половини адміністративно-територіальних одиниць. Асоціація кредитних спілок є юридичною особою, має самостійний баланс, банківські рахунки, які відкриваються і використовуються згідно із законодавством у самостійно обраних банківських установах, а також може мати печатки та бланки, власну символіку. Асоціація кредитних спілок утримується виключно за рахунок внесків кредитних спілок — своїх членів і не здійснює підприємницької діяльності, за винятком отримання пасивних доходів у вигляді процентів, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань та роялті.

Зазначений вид саморегульованої організації підпадає під дію ст. 120 ГК України, яка визначає серед організаційно-правових форм об'єднань підприємств такий вид, як асоціації.

У цьому значенні асоціація — це договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Дещо по-іншому зазначене питання врегульоване в законодавстві РФ.

Так, у федеральних законах також по-різному встановлюється перелік форм, у рамках яких створюються СРО. В одних законах закріплено, що СРО створюється у формі асоціації, спілки або некомерційного партнерства (Фе-

деральний закон «Про рекламу»). У других відсутній навіть приблизний перелік організаційно-правових форм; закріплено лише, що СРО функціонує як некомерційна організація (федеральні закони «Про оціночну діяльність в Російській Федерації», «Про ринок цінних паперів», «Про неспроможність (банкрутство)», «Про інвестиційні фонди»).

На практиці найчастіше СРО в РФ створюються у формі асоціацій та некомерційних партнерств. При цьому асоціації (союзи) є об'єднаннями юридичних осіб, що включають у свій склад комерційні та (або) некомерційні організації. Участь громадян в асоціаціях (союзах) не передбачено. У зв'язку з цим подібна організаційно-правова форма не підходить для тих сегментів ринку, учасниками яких є індивідуальні підприємці. Відзначаються й інші недоліки цієї організаційно-правової форми з точки зору виконання функцій саморегулювання.

Іншою поширеною формою некомерційної організації, у рамках якої здійснюють свою діяльність СРО, є некомерційне партнерство. Відповідно до ст. 8 Федерального закону «Про некомерційні організації» некомерційним партнерством визнається заснована на членстві некомерційна організація, заснована громадянами і (або) юридичними особами для сприяння її членам у здійсненні діяльності, спрямованої на досягнення соціальних, благодійних, культурних, освітніх, наукових та управлінських цілей, з метою охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, вирішення спорів та конфліктів, надання юридичної допомоги, а також в інших цілях, спрямованих на досягнення суспільних благ. Мінусом зазначеної організаційно-правової форми з точки зору функцій саморегулювання, вважають фахівці, є закріплене законодавством право членів некомерційного партнерства (якщо інше не встановлено федеральним законом або установчими документами некомерційного партнерства) отримувати при виході з некомерційного партнерства частину його майна або вартість цього майна в межах вартості майна, переданого членами некомерційного партнерства у його власність, за винятком членських внесків, у порядку, передбаченому установчими документами некомерційного партнерства (абз. 5 п. 3 ст. 8 ФЗ «Про некомерційні організації»). Подібна можливість може спричинити економічну нестабільність [3, с. 99].

Отже, вищевикладений аналіз законодавства України та РФ свідчить, що СРО не має права здійснювати підприємницьку діяльність, хоча загальні положення, зокрема викладені в ПК про неприбуткові організації, передбачають таке право остільки, оскільки це служить досягненню цілей, заради яких вони створені, і відповідає цим цілям.

Таким чином, на перший погляд асоціації можуть здатися ідеальною формою організації діяльності СРО. Однак асоціація являє собою об'єднання комерційних організацій, створених з метою координації їх підприємницької діяльності, а також представлення і захисту загальних майнових інтересів, а членство в асоціації обмежене тільки юридичними особами. Розглянута організаційно-правова форма не може бути використана для самозайнятих осіб та фізичних осіб, об'єднаних за професійною ознакою, зокрема арбітражних керуючих. Можливо тому в РФ однією з найпоширеніших організаційно-правових форм для СРО є некомерційне партнерство. Некомерційним партнерством визнається заснована на членстві некомерційна організація, заснована громадянами і (або) юридичними особами для сприяння її членам у здійсненні діяльності, спрямованої на досягнення визначених Законом про НКО цілей. Тут існує ряд принципів моментів, на які слід звернути увагу. Некомерційне партнерство в загальному вигляді не підходить під вимоги, що пред'являються законодавством РФ про СРО.

Так, за загальним правилом, члени некомерційного партнерства не відповідають за його зобов'язаннями, а некомерційне партнерство не відповідає за зобов'язаннями своїх членів, некомерційне партнерство має право здійснювати підприємницьку діяльність, відповідну цілям, для досягнення яких воно створене. Законодавець передбачає численні вилучення і винятки із загального правила спеціально для того, щоб саморегульвні організації могли створюватися в цій організаційно-правовій формі. Однак за такої кількості винятків із загального правила, безсумнівно, втрачається вся суть некомерційного партнерства. Некомерційна організація, що претендує на статус саморегульвної організації, повинна відповідати встановленим законодавством про СРО вимогам про суб'єктний склад, наявності стандартів і правил підприємницької та професійної діяльності, забезпечувати захист прав осіб — споживачів наданих учасниками СРО товарів, робіт і послуг, а також передбачати майнову відповідальність учасників СРО. Відомості про саморегульвну організацію включаються до державного реєстру саморегульвних організацій. Під стандартами і правилами підприємницької або професійної діяльності розуміються вимоги до здійснення підприємницької або професійної діяльності, обов'язкові для виконання всіма членами саморегульвної організації. Для здійснення діяльності як саморегульвної організації некомерційною організацією повинні бути створені спеціалізовані органи, що здійснюють контроль за дотриманням членами саморегульвної організації вимог стандартів і правил підприємницької або професійної діяльності та розгляд справ про застосування щодо членів саморегульвної організації заходів дисциплінарного впливу, передбачених внутрішніми документами саморегульвної організації. Таким чином, простежується подвійність пропонованих вимог. З одного боку, само-

регулівна організація повинна бути створена в одній із організаційно-правових форм некомерційних організацій. І, з другого боку, некомерційна організація, щоб набути статусу СРО, також повинна відповідати певним вимогам. Існуюча невизначеність з організаційно-правовою формою саморегулівних організацій вимагає свого рішення. Належність СРО до тієї чи іншої організаційно-правової форми в літературі викликає жваві суперечки. Останнім часом все частіше можна почути думку про необхідність виділення саморегулівних організацій в окрему організаційно-правову форму [4, с. 101].

Висновки. Таким чином, аналіз чинного законодавства в галузі саморегулювання свідчить про те, що правове становище СРО недостатньо чітко визначене. Не простежується єдності термінології у визначенні поняття «саморегулівна організація».

Крім того, не враховуються особливості СРО, зумовлені її особливими функціями, що потребує більш чіткої правової регламентації СРО. Певними кроками в цьому напрямі може стати прийняття законодавчого акта «Про саморегулівні організації», в якому чітко встановити правовий статус СРО та їх можливі організаційно-правові форми залежно від функцій та статусу суб'єктів господарського права, що можуть їх створювати, які засновані на членстві, що об'єднують суб'єктів підприємницької діяльності, виходячи з єдності галузі виробництва товарів (робіт, послуг) або ринку вироблених товарів (робіт, послуг), або об'єднують суб'єктів професійної діяльності певного виду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Суслowa В. Саморегулівні організації: питання удосконалення законодавчого регулювання / В. Суслowa // Підприємництво, госп-во і право. – 2008. – №2. – С. 35–38.
2. Пашков В. М. Проблемы саморегулирования общественных отношений на фармацевтическом рынке Украины / В. М. Пашков // Коммерч. право МГУ. – 2014. – № 1(14). – С. 85–94.
3. Басова А. В. Саморегулируемые организации как субъекты предпринимательского права : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Басова Анна Владимировна. – М., 2008. – 228 с.
4. Суслowa В. В. Саморегулівні організації за законодавством України: актуалізація проблематики / В. В. Суслowa // Держава і право. Юридичні і політичні науки. Вип. 38. – К. : Ін-т держави і права НАН України / голова редкол. Ю. С. Шемшученко, 2007. – С. 466–471.
5. Суслowa В. В. Саморегулівні організації у системі правового господарського порядку: проблема концептуального підходу / В. В. Суслowa // Держава і право. Юридичні і політичні науки. Вип. 39. – К. : Ін-т держави і права НАН України / голова редкол. Ю. С. Шемшученко, 2008. – С. 422–426.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України В. Л. Яроцький, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Jarocki V. L., doctor of legal Sciences, Professor, member-correspondent of national Academy of Law of Ukraine, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. В. ГОВОРУН

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье исследуются проблемы правового статуса саморегулируемых организаций в зависимости от их функций, основанных на членстве, объединяющих субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг), или объединяют субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Проанализированы возможные организационно-правовые формы существования СРО, что также зависит от их функциональных обязанностей и членства. Кроме того, анализируется законодательное обеспечение деятельности СРО в зависимости от организационно-правовой формы в РФ.

Ключевые слова: саморегулируемая организация, организационно-правовая форма СРО, субъекты профессиональной деятельности, члены СРО.

O. V. HOVORUN

PhD. Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

AN ISSUE OF DETERMINATION OF AN ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM OF SELF-REGULATORY ORGANIZATIONS

Problem setting. Self-regulatory organizations (SROs) are the basis and forms of self-regulation. Complexity and double nature are inherent to these organizations. On the one hand, SROs are private legal unions of economic law entities, usually entrepreneurs, which consolidate professional interests. On the other hand, they exercise public functions for regulation of entrepreneur or professional activities of their members and possess certain organizational and economic competences, which bring them and entities of organizational and economic powers together.

Recent research and publications analysis. Important theoretical issues of entities of organizational and economic powers and issues of application of certain means of public regulatory influence on an economic activity are considerably researched by many economists, namely O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna, etc. Nevertheless, the above-mentioned scientists have not considered the issue of economic competences of SROs and their organizational and legal form.

Paper objective. The article purpose is to research organizational and legal forms of SROs and their economic competences.

Paper main body. Unfortunately, there is no general legislative act on an activity of SROs. Thus, the issue of regulation of their organizational and legal form requires additional research.

In some cases, the current legislation precisely determine organizational and legal forms for one or another type of an economic activity and disclose a certain (additional) list of requirements for one or another element of an organizational and legal form structure stipulated by particularities of functioning of economic entities in the peculiar market sectors or in the service field (for instance, finance services) and necessity of permanent public regulation and controlling in the mentioned market sectors.

Conclusions of the research. A legal position of SROs is insufficiently precisely determined. There is no single definition of a concept «self-regulatory organization». The legislation doesn't take into account peculiarities of SROs stipulated by its particular functions. Confirmation of the legislative act «On self-regulatory organizations» can be progress towards this issue.

Short Abstract for an article

Abstract. The article examines issues of legal status of self-regulatory organizations in the context of their functions. Self-regulatory organizations are organizations combining business entities on the basis of unity of a production field (products and services) or a market of produced goods (products and services) as well as entities, which carry out a certain professional activity. The author has analyzed possible organizational and legal forms of SROs, which depend on functional obligations and membership. Moreover, the author considers the legislative basis of a SRO activity depending on its organizational and legal form in Russian Federation.

Key words: self-regulatory organizations, organizational and legal form of SROs, entities carrying out a professional activity, members of SROs.

УДК 346.7.548(477):001.895

А. І. ДЕНИСОВ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
andigoden@mail.ru



**СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ:
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ КОНТЕКСТ**

Досліджено історію становлення інноваційної системи України. Запропоновано поділ історії становлення інноваційної системи України на певні етапи, встановлено закономірності таких етапів.

Ключові слова: інноваційна система, захист майнових та особистих немайнових прав, засоби господарсько-правового регулювання, інноваційна модель.

Постановка проблеми. Для того щоб модернізувати вітчизняну інноваційну систему, необхідно перш за все вивчити історію її розвитку. Потрібно дослідити тенденції її розвитку, врахувати помилки, що були допущені при її розбудові, та посилити існуючі позитивні риси. Отже, лише за допомогою якісного аналізу історії питання можливо розробити нову інноваційну модель українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасної інноваційної системи України та правовідносин у науково-технічній сфері за часів СРСР досліджували Л. Л. Антонюк, Ю. Є. Агаманова, М. В. Гордон, О. М. Давидюк, В. А. Дозорцев, І. А. Зенін, Т. М. Пашута, В. П. Розсохін та ін. Науковцями було створено і розширено понятійний апарат, розроблено ряд концепцій та запропоновано позитивні зміни до правового регулювання відносин, що пов'язані з інноваційною системою країни.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження історії становлення інноваційної системи України, пошук проблем цієї системи з метою їх подолання, аналіз тенденцій розвитку інноваційної системи держави.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна система України бере свої витоки у періоді, коли наша держава входила до складу СРСР. До 1960-х рр. наукова діяльність, що стосувалася інноваційної діяльності, була досить обмеженою. Так, правовому дослідженню наукових відносин була присвячена лише одна монографічна робота Г. І. Федькіна [1].

Саме у зазначений період виник певний спір, які саме відносини мають регулювати питання, пов'язані з науковими відкриттями. Дискусійним було питання: чи є об'єктами авторського права інновації (хоча тоді таке поняття ще не використовували, а оперували терміном «наукові відкриття»).

М. В. Гордон вважав, що «об'єктом авторського права слід вважати не просто працю автора та не ідеї, що виражені автором, а твір як комплекс ідей та образів, що отримують своє суб'єктивне уособлення в готовій праці. Тому наукові відкриття не можуть фігурувати як об'єкт авторського права, оскільки процес використання такого відкриття не можна пов'язувати з використанням об'єктивно вираженої праці автора» [2, с. 59].

Однак існувала й інша думка. Так, В. І. Серебровський зазначав, що наукове відкриття може бути об'єктом авторського права і мати відповідний захист. Однак для цього воно має отримати об'єктивну форму та бути здатним до відтворення [3, с. 256].

Іншу точку зору висловили Н. А. Райгородський та В. І. Корецький. Вони вважали, що наукове відкриття завжди підлягає захисту нормами авторського права, незалежно від форми та способу відтворення такого відкриття. В. І. Корецький зазначав, що «якщо виходити з того, що вчений зробив наукове відкриття, яке є встановленням невідомих раніше об'єктивно існуючих явищ, властивостей та закономірностей матеріального світу, то поза сумнівом, що воно володіє об'єктивною формою, сприяє розвитку соціалістичної культури і є результатом трудової творчої діяльності автора, тобто всіма ознаками твору, що охороняється авторським правом (ознака відтворюваності поглинається ознакою об'єктивної форми)». Водночас В. І. Корецький наполягав, що охорона наукових відкриттів не може здійснюватися і авторським, і винахідницьким правом. Так, якщо існують норми винахідницького права, які регулюють відносини, що розглядаються, то для регулювання таких відносин недопустимим є використання норм авторського права [3, с. 255–256].

Правова доктрина пішла тим шляхом, що формою реалізації науково-дослідної діяльності вважалось створення та впровадження у виробництво винаходу. Отже, науково-дослідна робота, що не доходила до цього етапу, фак-

тично не отримувала відповідного правового захисту [4, с. 315]. Тобто майже не існувало захисту вчених, що розробляли теоретичні концепції, розробляли теоретичні основи майбутніх приладів тощо.

Розглядаючи прогрес правової думки радянського періоду, неможливо не відмітити Постанову ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 24 вересня 1968 р. «Про заходи щодо підвищення ефективності роботи наукових організацій та прискорення використання в народному господарстві досягнень науки і техніки». Саме ця Постанова запровадила інститут державного наукового, технічного та економічного прогнозування розвитку як народного господарства в цілому, так і окремих його галузей. Визначним є і той факт, що Постановою було запроваджено також прогнозування розвитку не тільки у масштабах СРСР, а й у межах окремих республік.

Ю. Є. Атаманова зазначає, що цією Постановою «було закладено багаторівневу систему прогнозування та планування науково-технічного прогресу, яка охоплювала державний, галузевий і республіканський рівні... прогнозуванню розвитку науки й техніки було надано загальнодержавного значення — воно становило підґрунтя системи планування соціально-економічного розвитку країни на всіх рівнях» [5, с. 16–17].

Ця Постанова передбачала обов'язковість розроблення довгострокових (15 років) науково-технічних прогнозів та галузевих, республіканських та для кожної наукової установи (підприємства) планів на строк у п'ять років та один рік.

Основною формою державного планування розвитку науки і техніки встановлювався п'ятирічний план, що розробляється виходячи із завдань розвитку економіки країни і основних напрямів розвитку науки і техніки на перспективний період.

12 липня 1979 р. ЦК КПРС та Рада Міністрів СРСР прийняли Постанову «Про покращення планування та посилення впливу господарського механізму й підвищення ефективності виробництва та якості роботи». Ця Постанова значно реформувала систему планування та прогнозування науково-технічної діяльності в державі та функціонування інноваційної системи.

Постановою було запроваджено два види науково-технічних прогнозів — на десять і на двадцять років.

Позитивним вбачається викладена у Постанові вимога завершити у 1980 р. переведення науково-дослідних, конструкторських, проектно-конструкторських і технологічних організацій, дослідних (експериментальних) підприємств, науково-виробничих і виробничих об'єднань (підприємств) промислових міністерств на госпрозрахункову систему організації робіт із створення, освоєння і впровадження нової техніки на основі замовлень-нарядів (договорів).

Переведення науково-дослідних установ на госпрозрахунок є безсумнівно позитивним кроком, оскільки така позиція призводить до певної комерціалізації досліджень — за такої ситуації науково-дослідна діяльність відбувається у напрямі бажаному для безпосередньо виробників продукції, а не керується адміністративними засобами.

Також неможливо не зазначити, що у Постанові проголошувалася необхідність створення у міністерствах і відомствах єдиного фонду розвитку науки і техніки для фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт і відшкодування витрат, пов'язаних із розробкою й освоєнням нових видів продукції і технологічних процесів, з упровадженням наукової організації праці, а також для фінансування додаткових витрат із поліпшення якості продукції і підвищених витрат у перші роки виробництва нової продукції.

Існування такого фонду, безсумнівно, вказує, що державна підтримка здебільшого надавалась для впровадження нових технологій у виробництво, а не науково-дослідним установам для проведення досліджень, що ще не могли впровадитись у виробництво.

У цілому Постанова впроваджувала нову модель процесу створення та впровадження у виробництво нових технологій. Тепер пріоритет у фінансуванні надавався технологіям, впровадження у виробництво яких було рентабельним (переведення науково-дослідних установ на госпрозрахунок). Ця тенденція розвивалась і надалі, коли наприкінці існування СРСР майже всі науково-дослідні установи перейшли на режим самофінансування. Крім того, створення єдиного фонду розвитку науки і техніки певним чином централізувало систему державної підтримки науково-дослідних установ та виробників, що впроваджували нові технології.

Однак залишалась невирішеною проблема правового регулювання відносин, пов'язаних із технологіями, що прямо не впроваджуються у виробництво.

Проблему недостатньої захищеності прав на технології, що прямо не впроваджуються у виробництво, досліджував В. П. Розсохін. Вчений зазначав, що такі дослідження (він виокремлював такі види, як: видатні відкриття, піонерські винаходи, які вирішують концептуальні технічні завдання, й інші авангардні результати досліджень, що служать основою для створення техніки і технології нових поколінь), хоча і становлять лише незначну частину від загальної кількості досліджень, але вкрай важливі для «переходу до революційного типу розвитку науково-технічного прогресу» [6, с. 6]. І хоча об'єктом дослідження В. П. Розсохіна виступали не права на такі технології, що потребували захисту, а проблеми впровадження революційних досягнень природних і технічних наук, однак перехід до розгляду і дослідження цієї проблеми є знаковим.

В. П. Розсохін також активно працював і над понятійним апаратом інноваційної сфери. Він розробив концепцію фундаментально нових досягнень науки і техніки. Під ними він розумів такі досягнення, що дають змогу замінити базові технології одразу в кількох сферах чи навіть галузях виробництва [6, с. 11].

Великими проблемами правового регулювання інноваційних відносин у СРСР були також фрагментарність правового регулювання, недостатня систематизація і кодифікація відповідних правових норм.

Так, В. А. Дозорцев зазначає, що у законодавстві про науково-технічну діяльність наявні значні суперечності і прогалини. Крім того, більшість норм науково-технічного права містилась у відомчих актах, а не була зафіксована у вигляді законів СРСР. При цьому не існувало чіткого поділу компетенції різних відомств з видання нормативних актів, що регулювали б відносини у сфері науково-технічного прогресу [7, с. 162–163].

Існувала суперечка серед радянських правників і щодо того, яка галузь права має регулювати науково-технічні відносини (поняття «інноваційні відносини» ще не використовувалося). Ю. Є. Атаманова виокремлює такі основні погляди на це питання: науково-технічне право є самостійною галуззю права; науково-технічне право є комплексною галуззю права; науково-технічне право не є галуззю права взагалі, а лише правовий комплекс; науково-технічне право входить до складу господарського права [5, с. 36–37].

Наприкінці існування СРСР, а тим паче після його розпаду, відбулась стрімка зміна інноваційної системи держави. Так, було значно скорочено адміністративні методи регулювання інноваційних відносин. Тепер замовником проведення дослідницької діяльності, як правило, виступав виробник продукції, а не державні органи. Це фактично стало одним із наслідків переходу України до ринкової економіки.

Також з'явилися терміни «інновація», «інноваційні відносини», «інноваційна політика» і т. д. Більш того, такі поняття закріплені у законодавстві України.

Вперше термін «інноваційна діяльність» було використано у Законі України «Про інвестиційну діяльність», який було прийнято у 1991 р. При цьому інноваційна діяльність розглядалась як форма інвестиційної діяльності, метою якої виступає впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво й соціальну сферу.

Однак вбачається недоцільним розглядати інноваційну діяльність у такому аспекті. Інноваційна діяльність все ж таки не форма інвестиційної діяльності, а окремий вид діяльності. Крім того, ця діяльність включає не тільки впровадження наукових досягнень у виробництво, а й будь-яке комерційне використання таких досягнень. Законодавець також підтримує цю думку, зазначивши

у чинному Законі України «Про інноваційну діяльність», що інноваційна діяльність — діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Таким чином, будь-яка діяльність із комерціалізації наукових досліджень, що не направлена на впровадження таких досліджень у виробництво (наприклад, створення нових технологій з метою їх продажу), також була прирівняна до інноваційної діяльності.

Інше визначення міститься у чинному Законі України «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким інноваційною діяльністю є сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності.

Ця норма теж зазначає, що інноваційна діяльність охоплює не тільки відносини із впровадження наукових досягнень у виробництво, а й з їх створення, поширення та реалізації.

Таким чином, можна побачити, що за часів існування України поняття «інноваційна діяльність» дещо змінило своє значення.

Головний закон у сфері забезпечення національної економічної безпеки, а саме Закон України «Про основи національної безпеки України» визначає, що пріоритетом національних інтересів України є, зокрема, збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку.

Інноваційна модель розвитку держави була проголошена 13 липня 1999 р. Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку. Пізніше ця модель була проголошена у багатьох інших програмних документах.

Револьюційним було також створення ринку технологій як інституту інноваційної системи держави. І хоча зараз цей інститут ще працює не досконалим, однак саме його створення є знаковим.

Також характерною для цього періоду стала розробка нових термінів та переробка старих. Так, зараз актуальною є суперечка щодо правового статусу технології. Існуюче законодавство не містить однозначного визначення цього терміна, оскільки визначення, що містяться у різних нормативно-правових актах, відрізняються одне від одного.

Л. Л. Антонюк зазначає, що технологія — сукупність наукових та технічних знань про прийоми та засоби виробництва, його організації та управління в умовах посилення поділу праці, розвитку застосування машин для отримання продукції з певними якостями [8, с. 10]. Т. М. Пашута та О. М. Шкільнюк вважають, що технологія є спеціальною інформацією, що

необхідна для розробки, виробництва чи використання виробів [9, с. 58]. За Є. Буравльовим і В. Стогнієм, технологія — це сукупність методів і процесів виробництва або надання послуг [10, с. 35]. О. М. Давидюк наводить таке визначення технології — це актив суб'єкта господарювання, що є закритою системою взаємопов'язаних у суворій послідовності та логічній взаємодії компонентів, а саме: виробничих методів і процесів; відомостей про послідовність окремих операцій; результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, проектної документації; охоронних документів, що підтверджують правомірність використання об'єктів права інтелектуальної власності, які входять до її складу; механізмів, устаткування, приладів, приборів, верстатів і т. д., що нерозривно пов'язані між собою матеріальними, енергетичними, інформаційними зв'язками, взаємодія між якими, за визначеним алгоритмом, дозволяє реалізувати спільну мету — виробництво певного продукту чи надання певної послуги, який за своїми характеристиками та внутрішніми властивостями здатний внести кардинальні зміни у розвиток технологічного укладу та характеру виробництва з різноманітними соціальними наслідками [11, с. 23].

Значні досягнення можна відзначити у сфері систематизації інноваційного законодавства. Було прийнято багато нормативно-правових актів як у формі законів (Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки», Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» та ін.), так і у формі підзаконних актів (Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури” на 2009–2013 роки», наказ Міністерства освіти і науки «Щодо затвердження методики проведення державної експертизи інноваційних проектів» та ін.).

Однак все ж таки вбачається недоцільним правове регулювання інноваційних відносин підзаконними нормативно-правовими актами. Це призводить до розпорошення норм та має антисистемний характер.

Існували і певні спроби кодифікувати інноваційне законодавство. У 2011 р. було створено проект Інноваційного кодексу України і подано його на розгляд до Адміністрації Президента. Однак, на жаль, Кодекс так і не було прийнято. Через це основні норми, що регулюють інноваційні відносини, залишаються розпорошеними по багатьох нормативно-правових актах, а іноді трапляються суперечності між існуючими нормами. Вбачається доцільним все ж таки прийняти певний кодифікований нормативно-правовий акт для встановлення єдиного правового регулювання усіх зазначених відносин.

Значним позитивним кроком можна назвати закріплення самого поняття «інноваційна система» на державному рівні.

Відповідно до Розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 17 червня 2009 р. № 680-р (далі — Розпорядження), інноваційна система — це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу.

Національна інноваційна система включає підсистеми: державного регулювання; освіти; генерації знань; інноваційної інфраструктури; виробництва.

І. Ю. Матюшенко виокремлює таких основних суб'єктів інноваційної діяльності: організації Національної академії наук, університети, великі оборонні НДІ і КБ, малі підприємства науково-технічної сфери, інноваційні технологічні центри на базі конверсійних підприємств, великі промислові підприємства, консалтингові фірми [12, с. 5–6].

Однак наданий перелік вбачається безсистемним. Проте слід зазначити, що виходячи з існуючої структури законодавства України та законодавчо закріпленої термінології, вбачається доцільним виокремити таку підсистему інноваційної системи, як інноваційна діяльність. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність — діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Виходячи з визначення інноваційної інфраструктури, наданого у цій статті (інноваційна інфраструктура — сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо)), можна дійти висновку, що інноваційна інфраструктура являє собою підсистему інноваційної діяльності. Те саме можна сказати і про генерацію знань та виробництво.

Отже, пропонується поділ інноваційної системи на такі підсистеми: державне регулювання, освіта та інноваційна діяльність (що, у свою чергу, складається з підсистем генерації знань, інноваційної інфраструктури та інноваційного виробництва).

Суб'єктів інноваційної системи у Розпорядженні подано лише у формі переліку, неповно і безсистемно. Так, до суб'єктів, що здійснюють державне регулювання інноваційної системи, необхідно додати інституції, що забезпечують національну технологічну безпеку.

Крім того, слід зазначити, що певні суб'єкти можуть входити до різних категорій суб'єктів. Так, науково-виробниче підприємство може входити до суб'єктів освіти, генерації знань та виробництва одночасно.

Крім того, визначення інноваційної системи та її структура має міститись не у підзаконних актах, а у законі (наприклад, Законі України «Про інноваційну діяльність»).

Інноваційну систему можна розглядати і з інших точок зору. Так, інноваційну систему можна розглядати як сукупність підсистем з надання освіти, розробки інновацій, впровадження інновацій у виробництво, виробництва інноваційного продукту, реалізації інноваційного продукту, регулювання інноваційних правовідносин, надання певних послуг суб'єктам інноваційної діяльності (створення ринків технологій, надання консалтингових послуг тощо).

Крім того, можна виокремити інноваційну систему держави та інноваційну систему певної галузі чи території.

Інноваційна система поділена на два великі сектори — державний та приватний.

Значною сферою інноваційної системи виступає інвестиційна система, що передбачає фінансування інноваційної діяльності. Об'єктом інноваційної системи виступають інновації.

Висновки. Отже, підсумовуючи зазначене вище, можна дійти висновку, що ми маємо змогу виокремити два основних етапи існування інноваційної системи нашої країни.

Першим етапом був радянський період. Для нього характерними були концентрація уваги лише на впровадженні технології у виробництво і ігнорування захисту прав на технології, що неможливо одразу впровадити у виробництво, широке використання адміністративних засобів регулювання науково-технічних відносин, формування систем прогнозування та планування науково-технічної діяльності, створення певного понятійного апарату, відсутність системності законодавства.

Другий етап можна назвати сучасним етапом існування інноваційної системи України. Для цього етапу характерним є відхід від регулювання науково-технічних відносин переважно адміністративними засобами, певна (хоча і недостатня) систематизація існуючого законодавства, відхід від радянського підходу розгляду науково-технічного прогресу лише в контексті впровадження технологій у виробництво, значне розширення понятійного апарату, формування нових інститутів інноваційної системи держави. Крім того, на цьому етапі утворено термін «інноваційна система» і розпочато розгляд цього явища в цілому.

Найбільш значущою проблемою на сучасному етапі стала недостатня систематизованість та повнота українського інноваційного законодавства. Для подолання цієї проблеми вбачається доречним прийняття спеціального кодифікованого нормативно-правового акта (наприклад, Інноваційного кодексу України), що мав би вищу юридичну силу за численні існуючі підзаконні акти, та сприяв би подоланню прогалин у законодавстві та суперечностей у існуючому законодавстві (як термінологічних, так і регулятивних).

Необхідним вбачається внесення змін до законів України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність» з метою подолання існуючих суперечностей у цих нормативно-правових актах, що призводять до колізій. Крім того, пропонується модернізувати понятійну базу, що міститься у цих актах, щоб вона відповідала існуючим реаліям.

Корисним вбачається відхід від практики регулювання інноваційних правовідносин підзаконними нормативно-правовими актами, оскільки таке регулювання має здійснюватись на рівні закону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Зенин И. А. Наука и техника в гражданском праве / И. А. Зенин. – М. : Изд-во МГУ, 1977. – 208 с.
2. Гордон М. В. Советское авторское право / М. В. Гордон. – М. : Юрид. лит., 1955. – 232 с.
3. Корецкий В. И. Авторские правоотношения в СССР / В. И. Корецкий. – Сталинабад (Душанбе), 1959. – 372 с.
4. Правовые вопросы научно-технического прогресса в СССР / под общ. ред. М. М. Богуславского. – М. : Наука, 1967. – 511 с.
5. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
6. Рассохин В. П. Организационно-правовые проблемы внедрения в производство принципиально новых достижений науки и техники : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : спец. 12.00.02 – «Государственное право и управление; советское строительство; административное право; финансовое право» / В. П. Рассохин ; Академия наук СССР. Институт государства и права. – М., 1987. – 45 с.
7. Дозорцев В. А. Законодательство и научно-технический прогресс / В. А. Дозорцев. – М. : Юрид. лит., 1978. – 191 с.
8. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
9. Пашута М. Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання / М. Т. Пашута, О. М. Шкільнюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 118 с.
10. Буравльов Є. Науково-технологічна безпека України у контексті глобалізації / Є. Буравльов, В. Стогній // Вісн. НАН України. – 2005. – № 3. – С. 32–40.

11. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія / О. М. Давидюк. – Х. : ФІНН, 2010. – 176 с.
12. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні [Електронний ресурс] / І. Ю. Матюшенко. – Режим доступу: http://iee.org.ua/files/alushta/13-matyushenko-perspektyvy_stv.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України В. Л. Яроцький, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Jarocki V. L., doctor of legal Sciences, Professor, member-correspondent of national Academy of Law of Ukraine, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

А. И. ДЕНИСОВ

аспирант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ КОНТЕКСТ

Исследована история становления инновационной системы Украины. Предложено разделение истории становления инновационной системы Украины на определенные этапы, установлены закономерности таких этапов.

Ключевые слова: инновационная система, защита имущественных и личных неимущественных прав, средства хозяйственно-правового регулирования, инновационная модель.

A. I. DENYSOV

PhD. Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

FORMATION OF THE INNOVATIVE SYSTEM OF UKRAINE: AN ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Problem setting. There is a need to study the history of the domestic innovative system development, to take into consideration failures committed in the process of its formation, and to strengthen current advantages in order to modernize the domestic innovative system.

Recent research and publications analysis. Issues of a state innovative system and legal relationships in the scientific and technological field have been researched by L. L. An-

toniuk, Yu. Ye. Atamanova, M. V. Hordon, O. M. Davydiuk, V. A. Dozortsev, I. A. Zenin, T. M. Pashuta, V. P. Rozsokhin, etc.

Paper objective. The article purpose is to research the history of the Ukrainian innovative system formation, to search problems of this system in order to overcome them, to analyze tendencies of the state innovative system development.

Paper main body. The history of the Ukrainian innovative system formation can be conditionally divided into two stages: Soviet and contemporary periods. The distinctive characteristics of the first period are the following: conceptual apparatus formation; application of mainly administrative means for regulation of scientific and technological relationships; insufficient commercialization of the scientific and technological field; insufficient systemacy and completeness of the legislation; concentration of attention only at implementation of technologies in production; neglecting protection of rights for technologies, which can't be immediately implemented; creation of a system for forecasting and planning the scientific and technological activity. The distinctive characteristics of the second period are the following: implementation of economic and legal means for regulation of the innovative activity; considerable commercialization of the field; systematization of the current legislation; abandonment of consideration of the scientific and technological progress only in the context of implementation of technologies in production; changes in conceptual apparatus; examination of the innovative system as a phenomenon; formation of new institutions of the state innovative system.

Conclusions of the research. The most significant disadvantages of the Ukrainian innovative system are insufficient completeness and systematization of the domestic innovative legislation, ineffective functioning of the technology market, imperfectness of the conceptual apparatus, and contradictions in legislative acts. It is worth creating a single legislative act regulating relationships associated with the innovative activity. The author proposes to amend the Law of Ukraine «On public regulation of an activity in the technology transfer field» and «On an innovative activity» in order to modernize them and to overcome current contradictions.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has examined the history of the Ukrainian innovative system formation. The author has proposed to divide the history of the Ukrainian innovative system formation into certain stages and determined regularities of these stages.

Key words: innovative system, protection of property and personal non-property rights, means of economic and legal regulation, innovative model.

УДК 346.12+346.5

Н. С. СЕРГЄЄВА

здобувач кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
srgyv2108@rambler.ru



ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПЕРІОД ДІЇ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ НАДЗВИЧАЙНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

Досліджено питання господарсько-правового регулювання організації і здійснення господарської діяльності суб'єктами господарювання в умовах введення режиму надзвичайної екологічної ситуації. Здійснено аналіз та подано системний опис основних законодавчих актів, які регулюють діяльність суб'єктів господарювання у період дії зазначеного режиму господарювання. Вказано на суттєві недоліки і прогалини в законодавстві України із зазначеної проблематики та запропоновано можливі шляхи його удосконалення.

Ключові слова: спеціальний режим, режим надзвичайної екологічної ситуації, систематизація законодавства, екстраординарний правовий режим.

Постановка проблеми. В Україні питання наукової розробки механізму правового регулювання спеціальних режимів господарювання було і залишається актуальним. Проте аналіз наукового доробку з цієї проблематики свідчить, що увагу дослідників привертають головним чином заохочувальні правові режими, зокрема С(В)ЕЗ та ТПР, у той час як проблема функціонування обмежувальних режимів господарювання, у тому числі й в умовах введення правового режиму надзвичайної екологічної ситуації, залишається поза увагою науковців. Причину такого однобічного підходу до дослідження проблем функціонування спеціальних режимів господарювання вбачаємо в актуальності та нагальній потребі, з огляду на економічну ситуацію в краї-

ні, розробки правових механізмів для вирішення економіко-правових проблем, пов'язаних із покращенням інвестиційного клімату та сприянням швидкому економічному розвитку держави, чому й покликані сприяти такі режими, як С(В)ЕЗ, ТПР та ін. Однак сьогодні, з огляду на суспільно-політичну, військову, техногенну та економічну ситуацію, що склалася в державі, надзвичайної актуальності набуває проблема господарсько-правового регулювання обмежувальних правових режимів, серед яких режими воєнного та надзвичайного стану, режим зони надзвичайної екологічної ситуації та ін., які донедавна були поза увагою наукового співтовариства та держави, а необхідність практично-го застосування відповідного законодавства здавалась маловірогідною.

Аналіз проблематики сучасних наукових досліджень дозволяє стверджувати, що наразі у вітчизняній науці приділяється недостатня увага вивченню проблем, пов'язаних із введенням у державі спеціальних (екстраординарних) режимів господарювання, одним із яких є правовий режим надзвичайної екологічної ситуації, що є предметом дослідження у цій статті. Введення в державі такого екстраординарного режиму, як режим зони надзвичайної екологічної ситуації, вимагає від законодавця чіткого правового регулювання всіх аспектів правовідносин держави і суспільства в цей період, у тому числі і сфери господарських правовідносин, оскільки це зачіпає не лише публічні, але й приватні інтереси. Відповідно до ст. 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України, тому, на нашу думку, послідовна розробка нормативно-правової бази, яка б дозволила здійснювати ефективно правове регулювання у сфері господарських відносин у таких умовах, є досить актуальною і потребує уваги як науковців-дослідників, так і державних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні є ряд досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, у яких розглядається проблема правового регулювання господарських правовідносин у сфері дії спеціальних правових режимів. Різні її аспекти, зокрема, аналізуються в працях А. Г. Бобкової, О. В. Буткевич, О. Р. Зельдіної, Л. В. Таран, В. К. Мамутова, К. С. Письменної, А. В. Семенишина та ін. Однак, як уже зазначалося, предметом аналізу дослідників у згаданих працях є заохочувальні спеціальні режими, зокрема С(В)ЕЗ, ТПР та ін.

У той же час питання регулювання господарських правовідносин у період дії надзвичайних режимів, зокрема в умовах надзвичайної екологічної ситуації, які розглядаються в цій статті, незважаючи на їх актуальність, наразі залишаються поза увагою науковців і майже не знайшли свого відображення в науковій літературі.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є аналіз чинного законодавства України з питань, пов'язаних з регулюванням господарської діяльності в умовах введення в дію спеціального правового режиму — режиму надзвичайної екологічної ситуації, та надання пропозицій щодо вдосконалення чинної нормативно-правової бази із зазначеної проблематики.

Виклад основного матеріалу. Державна політика у сфері регулювання прав відносин держави та бізнесу повинна бути зваженою та послідовною, такою що встановлює баланс приватних і публічних інтересів задля забезпечення в державі правового порядку. Так, сформована система нормативно-правових актів у галузі господарського права, на наш погляд, 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 із захисту публічних інтересів. У той же час не менш важливим є дотримання суспільних інтересів, виходячи з принципу соціальної відповідальності бізнесу. Отже, на нашу думку, забезпечення безпеки життєдіяльності населення у надзвичайних екологічних ситуаціях повинно ґрунтуватися на цілому комплексі заходів, спрямованих на гарантування й збереження життя та здоров'я людини у всіх сферах, з прогнозуванням та передбаченням можливих наслідків, заздалегідь спланованих заходах із запобігання та зменшення вірогідності виникнення зон надзвичайних екологічних ситуацій та державній політиці з організації робіт щодо створення комплексу заходів задля ліквідації наслідків, з одного боку, та на забезпечення прав господарюючих суб'єктів — з другого. З метою надання характеристики правових умов здійснення господарської діяльності в період введення в дію режиму надзвичайної екологічної ситуації далі буде подано аналіз відповідного чинного законодавства.

Нормативно-правову базу, що регулює введення в дію режиму зони надзвичайної екологічної ситуації, складають: Конституція України [1], Закон України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» [4], Закон України «Про правовий режим надзвичайного стану» [5], Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», Кодекс цивільного захисту України [3], Господарський кодекс України [2] та інші закони, прийняті відповідно до цих нормативно-правових актів. У них передбачені механізми правового регулювання суспільних відносин у період дії режиму зони надзвичайної екологічної ситуації, а саме підстави оголошення окремої місцевості зоною надзвичайної екологічної ситуації, повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування, заходи, які можуть здійснюватися в цій зоні, а також закріплені визначення основних понять.

Так, відповідно до ст. 1 Закону України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 липня 2000 р. (далі — Закон) [4], надзвичайна екологічна

ситуація — це надзвичайна ситуація, при якій на окремій місцевості сталися негативні зміни в навколишньому природному середовищі, що потребують застосування надзвичайних заходів з боку держави. Негативними наслідками в навколишньому природному середовищі, в розумінні цього Закону, є втрата, виснаження чи знищення окремих природних комплексів та ресурсів внаслідок надмірного забруднення навколишнього природного середовища, руйнівного впливу стихійних сил природи та інших факторів, що обмежують або виключають можливість життєдіяльності людини та провадження господарської діяльності в цих умовах (ст. 1 Закону).

У ст. 5 зазначеного вище Закону [4] також передбачені підстави для оголошення окремої місцевості зоною надзвичайної екологічної ситуації, якими є: 1) значне перевищення гранично допустимих норм показників якості навколишнього природного середовища, визначених законодавством; 2) виникнення реальної загрози життю та здоров'ю великої кількості людей або заподіяння значної матеріальної шкоди юридичним, фізичним особам або навколишньому природному середовищу внаслідок надмірного забруднення навколишнього природного середовища, руйнівного впливу стихійних сил природи чи інших факторів; 3) негативні зміни, що сталися в навколишньому природному середовищі на значній території і які неможливо усунути без застосування надзвичайних заходів з боку держави; 4) негативні зміни, що сталися в навколишньому природному середовищі, які суттєво обмежують або виключають можливість проживання населення і провадження господарської діяльності на відповідній території; 5) значне збільшення рівня захворюваності населення внаслідок негативних змін у навколишньому природному середовищі.

Отже, нормою цієї статті чітко визначено перелік підстав введення в дію режиму зони надзвичайної екологічної ситуації, який не підлягає розширеному тлумаченню.

Ризик виникнення надзвичайних екологічних ситуацій в Україні, як і у світі в цілому, сьогодні є достатньо високим. На це впливає ціла низка факторів, серед яких слід назвати системні порушення екологічного законодавства та його недосконалість, наявність в Україні великої кількості небезпечних промислових об'єктів, таких як хімічні підприємства, об'єкти атомної енергетики та ін., потенційна небезпека яких, враховуючи загальну безпекову ситуацію в державі, останнім часом зростає. На сьогоднішній день значне місце посідають катастрофи, що спричиняють найнебезпечніші наслідки, такі як: пожежі, стихійні лиха, вибухи, зсуви ґрунту, підтоплення, повені та ін. Всі ці катастрофи так чи інакше призводять до руйнувань споруд, техніки, а в найгірших випадках супроводжуються людськими жертвами. Тому, на нашу думку, держава має займати активну позицію і проводити більш ефективну

законодавчу політику у цій сфері суспільних відносин, створюючи належні умови правового регулювання.

У ст. 10 Закону [4] передбачені заходи, що можуть здійснюватися в зоні надзвичайної екологічної ситуації. Хотілося б зупинитися на деяких із них, зокрема тих, що безпосередньо стосуються здійснення господарської діяльності, а саме: встановлення тимчасової заборони на будівництво нових та розширення діючих підприємств та інших об'єктів, діяльність яких не пов'язана з ліквідацією надзвичайної екологічної ситуації, або із забезпеченням життєдіяльності населення; проведення мобілізації ресурсів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, зміна режиму їх роботи та профілю виробничої діяльності в межах, необхідних для проведення аварійно-рятувальних та відновлювальних робіт; примусове відчуження об'єктів права приватної власності з обов'язковим наступним повним відшкодуванням їх вартості.

Безперечно, всі перелічені заходи є необхідними та важливими для запобігання дії та наслідкам стихійного лиха чи іншого роду техногенних катастроф. Однак законодавець залишив невизначеним та таким, що обмежує права як громадян, так і юридичних осіб, порядок реалізації зазначених заходів, без встановлення якихось гарантій, пільг або інших способів захисту від неправомірного зазіхання на гарантовані Конституцією України права і свободи людини і громадянина. Так, до основних завдань Закону України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» [4] віднесені, зокрема, такі: правове регулювання відносин, що виникають під час здійснення заходів, спрямованих на захист життя та здоров'я людей і нормального екологічного стану на території зони надзвичайної екологічної ситуації; визначення порядку встановлення правового режиму зони надзвичайної екологічної ситуації, його організаційного, фінансового та матеріально-технічного забезпечення, у тому числі відповідного режиму використання, охорони та відтворення природних ресурсів; встановлення порядку залучення юридичних та фізичних осіб до участі у надзвичайних заходах на території зони та відшкодування вартості виконаних ними робіт; визначення порядку відшкодування шкоди, заподіяної юридичними та фізичними особами внаслідок виникнення надзвичайних екологічних ситуацій або проведення робіт з ліквідації їх наслідків.

Конституція України містить прямі норми, що мали б гарантувати забезпечення дотримання прав і свобод громадян. Відповідно до ст. 19 Конституції [1] правовий порядок в Україні ґрунтується на засадах, відповідно до яких ніхто не може бути примушений робити те, що не передбачено законодавством. Також там міститься норма, відповідно до якої органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією

та законами України. Проте, на нашу думку, сьогодні немає чіткої нормативно-правової бази, яка б ефективно регулювала досліджувану сферу правовідносин та визначала б повноваження як органів державної влади і місцевого самоврядування, так і обов'язки юридичних та фізичних осіб, спрямовані на запобігання та протидію надзвичайним екологічним ситуаціям. Отже, існує нагальна потреба в розробці законопроектів, які були б спрямовані на виконання заходів, передбачених ст. 10 Закону України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 липня 2000 р. [4].

Одним із таких заходів є встановлення тимчасової заборони на будівництво нових і розширення діючих підприємств та інших об'єктів, діяльність яких не пов'язана з ліквідацією надзвичайної екологічної ситуації або із забезпеченням життєдіяльності населення. Ця норма, на наш погляд, потребує удосконалення. Вважаємо за необхідне, зокрема, чітко окреслити випадки такої заборони та порядок і умови її запровадження, а також коло відповідальних осіб, які були б наділені відповідними повноваженнями на встановлення такої заборони. Також заборона на будівництво нових підприємств повинна бути вмотивованою із зазначенням підстав, строків такої заборони та можливого негативного впливу нового будівництва на екологічну ситуацію певної місцевості.

Це є важливим, оскільки в цьому випадку є суттєвим чинником, який впливає на розвиток підприємства та на розширення його потужностей, що у свою чергу робить його менш конкурентоспроможним та призупиняє його розширення, а отже, створення нових робочих місць та збільшення обсягів продукції, яку воно могло б виробляти.

Що стосується проведення мобілізації ресурсів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності, то на теперішній час також не розроблено механізму такої мобілізації та чітких її критеріїв. Так, по-перше, на нашу думку, необхідно визначити органи, відповідальні за проведення мобілізації, якими можуть бути, залежно від рівня небезпеки, наприклад, органи місцевого самоврядування чи воєнне командування. На ці органи необхідно покласти обов'язки з визначення виробничих ресурсів, які підлягають мобілізації, з чітким встановленням цілей, для яких вони будуть використовуватися, і, можливо, встановити критерії визначення кількості ресурсів, необхідних для ліквідації наслідків екологічної ситуації, а в окремих випадках встановити певний обсяг виробничих ресурсів підприємств, установ, організацій, які вилучатися не можуть, щоб не спричинити їх повної зупинки та зменшити вплив на їх господарську діяльність.

Примусове відчуження об'єктів права приватної власності з обов'язковим наступним повним відшкодуванням їх вартості, на нашу думку, є також необхідним та суттєвим заходом для запобігання екологічним катастрофам. Однак,

разом з тим, слід також приділити увагу розробці певних механізмів його реалізації, чи хоча б передбачити поширення дії Закону України «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р. [6] на цю сферу правовідносин, оскільки в ст. 2 Закону України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» від 13 липня 2000 р. [4] зазначено, що законодавство про зону надзвичайної екологічної ситуації базується на Конституції України і складається із законів України «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про правовий режим надзвичайного стану» та інших законів. Поширення дії цього Закону значно б спростило здійснення такого примусового відчуження та встановило б для суб'єктів господарювання чіткі правила здійснення їх господарської діяльності, оскільки цим Законом прописано процедуру примусового відчуження та вилучення майна у суб'єктів господарювання.

Однак, як уже зазначалось автором в інших публікаціях, цей нормативно-правовий акт також потребує вдосконалення та значного доопрацювання. Так, у Законі передбачено примусове відчуження або вилучення майна у власника, але при цьому не встановлено чітких правил здійснення таких процедур. У ст. 7 Закону [6] лише зазначається, що при примусовому відчуженні або вилученні складається акт єдиного зразка, який має містити певні, передбачені законом, положення. Крім того, на виконання вимог вищезазначеного Закону постановою Кабінету Міністрів України № 998 від 31 жовтня 2012 р. був затверджений Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно, примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану [7], 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 однієї сторони, 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 унеможливає подання зауважень стосовно складеного акта, що, на нашу думку, може призвести до позбавлення власника права на захист своїх інтересів.

До недоліків слід також віднести те, що в Законі «Про передачу, примусове відчуження або вилучення майна в умовах правового режиму воєнного або надзвичайного стану» від 17 травня 2012 р. [6], на наш погляд, занадто ускладнено процедуру повернення майна, яке було примусово відчужене під час надзвичайного стану. Повернення можливе лише за умов, якщо таке майно

збереглося і колишній власник наполягає на його поверненні, але може бути здійснене лише в судовому порядку і на підставі рішення суду, що набрало законної сили. Одночасно передбачено, що особа повинна повернути грошову суму, яку вона отримала за своє майно, з вирахуванням розумної плати за користування цим майном. Вважаємо за доцільне 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, вважаємо, може позитивно вплинути на процес повернення і значно його прискорити порівняно з порядком, що наразі діє і передбачає звернення до суду. Адже суб'єкти господарювання використовують власні потужності для здійснення своєї господарської діяльності, а заплутана процедура повернення їм майна може призвести як до значних втрат матеріальних ресурсів, так і знизити темпи розширення виробництва, що, у свою чергу, унеможливить збільшення їх прибутків і відрахування податків до державного бюджету країни.

Така неузгодженість і відсутність чіткого механізму примусового відчуження або вилучення майна, на нашу думку, може сприяти зловживанням з боку органів державної влади та їх посадових осіб, що є неприпустимим в умовах, що складаються під час введення спеціальних режимів, оскільки відсутні чіткі та ефективні механізми захисту прав господарюючих суб'єктів.

Оскільки одним із основних принципів, які діють під час введення в дію правового режиму зони надзвичайної екологічної ситуації, є пріоритет захисту життя та здоров'я людини, то задля цього необхідно створити такі умови, щоб дотримання цього принципу було не лише на папері, а й могло бути практично реалізоване, як це повинно бути в правовій державі, розбудова якої задекларована в Конституції України.

Висновки. Аналіз чинного законодавства, проведений в рамках цієї статті, виявив цілу низку недоліків, які головним чином пов'язані з механізмами правового регулювання господарських відносин у період введення в дію режиму зони надзвичайної екологічної ситуації. Дослідивши зазначене питання, можемо констатувати, що Закон України «Про зону надзвичайної екологічної ситуації» досить поверхово регулює цю сферу правовідносин. Зокрема, дослідження показало, що немає чітко прописаних механізмів встановлення тимчасової заборони на будівництво нових та розширення діючих підприємств

та інших об'єктів, діяльність яких не пов'язана з ліквідацією надзвичайної екологічної ситуації або із забезпеченням життєдіяльності населення; проведення мобілізації ресурсів підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності; зміни режиму їх роботи та профілю виробничої діяльності в межах, необхідних для проведення аварійно-рятувальних та відновлювальних робіт; примусового відчуження об'єктів права приватної власності з обов'язковим наступним повним відшкодуванням їх вартості. Ці неузгодженості порушують велику кількість питань під час застосування відповідних правових норм, оскільки чинні сьогодні нормативні акти в тій чи іншій мірі містять суперечності і прогалини.

Цим зумовлюється актуальність подальшої наукової розробки зазначеної проблематики з урахуванням сучасних умов розвитку національної економіки України, особливо з огляду на існуючі суспільні потреби та потенційні загрози.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України // Офіц. вісн. України. – 2003. – № 11.
2. Господарський кодекс України : затв. Верхов. Радою України 16 січ. 2003 р. № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, 19–20, 21–22.
3. Кодекс цивільного захисту України. – Х. : Право, 2014. – 130 с.
4. Про зону надзвичайної екологічної ситуації : Закон України від 13.07.2000 р. № 908-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2000. – № 42.
5. Про правовий режим надзвичайного стану : Закон України від 16.03.2000 р. № 1550-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2000. – № 23.
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 України. – 2013. – № 15.
7. Порядок розгляду заяв та здійснення виплат для наступної повної компенсації за майно, примусово відчужене в умовах правового режиму воєнного чи надзвичайного стану : затв. постановою Каб. Міністрів України від 31.10.2012 р. № 998.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2015.

Рецензент — доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України В. Л. Яроцький, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна.

Reviewer — Jarocki V. L., doctor of legal Sciences, Professor, member-correspondent of national Academy of Law of Ukraine, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

Н. С. СЕРГЕЕВА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Исследованы вопросы хозяйственно-правового регулирования организации и осуществления хозяйственной деятельности субъектами хозяйствования в условиях введения в действие правового режима чрезвычайной экологической ситуации. Проведен анализ и представлено системное описание основных законодательных актов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов в период действия данного режима хозяйствования. Указаны существенные недостатки и пробелы в законодательстве Украины в сфере исследуемой проблематики и предложены возможные пути его усовершенствования.

Ключевые слова: специальный режим, режим чрезвычайной экологической ситуации, систематизация законодательства, экстраординарный правовой режим.

N. S. SERHIEIEVA

applicant for candidate's degree in law of Department of Economic Law, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

ECONOMIC ACTIVITY DURING EXTRAORDINARY ECOLOGICAL SITUATION LEGAL REGIME OPERATION

Problem setting. Among other important tasks of Economic Law in Ukraine special attention should be given to the problem of improvement of legal regulation of economic relations at the time of the special restrictive legal regimes operation. Taking in account the present-day situation the legal regime of extraordinary ecological situation which is the subject of this research requires more effective regulatory mechanisms

Recent research and publications analysis. The problem of special legal regimes in various aspects is analyzed by A. H. Bobkova, O. V. Butkevych, O. R. Zeldina, L. V. Taran, etc. But these researches are devoted to the promotional special regimes, while issues of emergency regimes in terms of economic law have not been in the focus of scientists' attention yet.

Paper objective. The aim of this article is to analyze current legislation and to work out propositions as to improvement of mechanisms of legal regulation of businesses' economic activity during the operation of extraordinary ecological situation legal 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 the legal regime of extraordinary ecological situation were studied in the paper. Systematic analysis of the current legislation governing legal relations involved allowed to reveal a wide range of unsolved problems, identify significant deficiencies and weak points and to suggest possible solutions.

In particular, as a result of the analysis of the Law of Ukraine «On ecological emergency zone» the issue of proper protection of rights of individuals as well as legal persons was brought up since the procedure of realization of the measures mentioned in the law is not provided for by the legislature. Thus, there is an urgent necessity to work out legislative proposals directed at carrying out of measures provided for by Art.10 of the Law.

Conclusions of the research. Analysis carried out in this work leads to the conclusion that existing normative base only partly regulates problems arising in the case of extraordinary ecological situation. Hence, legislative regulation of doing business under emergency regimes is significant issue that needs scientific development of legislative mechanisms for legal regulation in the specified situations.

Short Abstract to an article

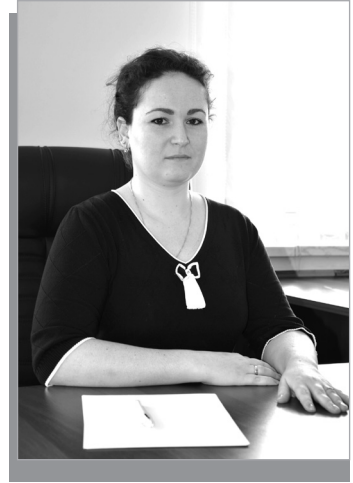
Abstract. This paper deals with important problems of legal regulation in the sphere of organization and realization of economic activity by businesses under conditions of extraordinary ecological situation legal regime. Detailed analysis and systematic description of the existing legislation governing businesses' activity during the operation of the regime under consideration is provided in the article. A number of significant deficiencies and unsolved problems in Ukrainian legislation in the sphere related to the problematic of this research were identified and possible ways of its improvement were proposed.

Key words: special regime, extraordinary ecological situation regime, systematization of legislation, extraordinary legal regime.

УДК 346.12

К. В. ХАРКІВСЬКА

здобувач кафедри господарського
права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків
hp_nuau@mail.ru



ВЗАЄМОДІЯ ПРИВАТНОПРАВОВИХ ТА ПУБЛІЧНО-ПРАВОВИХ ЗАСОБІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СВОБОДИ КОМЕРЦІЙНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті досліджено питання, яким шляхом досягаються публічні інтереси у сфері свободи комерційного господарювання, а також сферу взаємодії приватних і публічних інтересів. Аналізуються форми здійснення. Крім того, аналізуються правові засоби як на інституційні утворення (встановлення, форми) в контексті забезпечення свободи комерційного господарювання.

Ключові слова: суб'єкти комерційного господарювання, публічно-правові інтереси, приватноправові інтереси, правові засоби.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні відбуваються фундаментальні зміни в політичному, соціально-економічному і духовному житті суспільства. Вони виражаються і в розвитку ринкового законодавства, зокрема Господарського кодексу України, спрямованого на стимулювання комерційного господарювання. Тобто, проголошуючи свободу підприємницької діяльності, закон разом з тим встановлює й певні обмеження (межі) її здійснення. Це, по-перше, стосується кола суб'єктів, які можуть здійснювати ту чи іншу діяльність, і, по-друге, переліку видів діяльності, які з огляду на шкідливий вплив на здоров'я людини, довкілля або загрозу безпеці держави потребують спеціального дозволу (ліцензії) [1, с. 10–11]. В цих умовах особливість комерційного господарювання полягає в тому, що воно являє собою сферу взаємодії приватних і публічних інтересів, у зв'язку з чим

його регулювання здійснюється з використанням публічно-правових та приватноправових засобів. Сьогодні не можна віднести ту чи іншу галузь права тільки до приватного права або тільки до публічного права. При здійсненні діяльності з комерційного господарювання приватноправові і публічно-правові засоби нерозривно взаємодіють. При цьому публічно-правові засоби, як правило, передують застосуванню приватноправових. У публічному праві, продовжує Є. А. Суханов, в силу його природи панують методи влади і підпорядкування, владних приписів та заборон, а для приватного права, навпаки, характерна ознака надання суб'єктам можливості здійснення ініціативних юридичних дій — самостійного використання правових засобів з метою задоволення власних потреб та інтересів [2, с. 33–34]. У цьому контексті необхідно зауважити, що дослідженням категорії «правові засоби» займалися багато відомих правознавців, серед них можна виділити таких, як С. С. Алексєєв, О. В. Малько, Р. Й. Халфіна, В. А. Сапун тощо. Природно, що єдиної визначеності в розумінні значення цього терміна не існує, оскільки проблема правових засобів розглядалася зазначеними авторами з різних позицій.

Так, з точки зору С. С. Алексєєва, правові засоби — це об'єктивовані субстанціональні правові явища, що володіють фіксованими властивостями, які дозволяють реалізувати потенціал права, його силу [3, с. 223]. На думку О. В. Малько, правові засоби — це правові явища, що виражаються в інструментах (установленнях) і діяннях (технології), за допомогою яких задовольняються інтереси суб'єктів права, забезпечується досягнення соціально корисних цілей [4, с. 65]. В. А. Сапун розглядає правові засоби як інституційні утворення (встановлення, форми) правової дійсності, використання яких у спеціальній правовій діяльності призводить до досягнення певного результату у вирішенні соціально-економічних, політичних, моральних та інших завдань і проблем, що стоять перед суспільством і державою на сучасному етапі [5, с. 10]. Однак складність мети, що стоїть перед суб'єктом, обумовлює необхідність застосування не одного, а декількох, якщо не багатьох, засобів її досягнення. Причому ці засоби повинні бути взаємопов'язаними, систематизованими і у своїй сукупності утворювати єдиний механізм. Саме так відбувається у правовій сфері, де досягнення бажаного результату вимагає приведення в дію складного механізму, так званого «механізму правового регулювання». Метою механізму правового регулювання, зазначають Н. І. Магузов та О. В. Малько, є забезпечення упорядкування суспільних відносин, та гарантування справедливого задоволення інтересів суб'єктів [6, с. 223]. У цьому контексті необхідно визнати, що тісний логічний і функціональний взаємозв'язок засобів, мети та результату підтверджується дослідженнями вчених-юристів. Тому, на нашу думку, питання про те, яким шляхом досягаються публічні інтереси у сфері свободи комерційного господарювання, найбільш ефективно і плідно буде розглянуто, якщо

при міркуваннях ми будемо відштовхуватися від цілей цих інтересів, тобто від того, які суспільні потреби підлягають задоволенню державою у цій сфері. Проте, зазначає В. М. Пашков, у сучасній Україні прагнення відмовитися від всебічного контролю з боку держави як атрибута адміністративно-командної системи, розрахунок на саморегулювання суспільства призвели до пониження значення суспільних інтересів та гіпертрофії інтересів приватних. Сподівання на стихійну ринкову саморегуляцію призвели до падіння соціального захисту населення [7, с. 60]. Саме в ті часи, з точки зору О. А. Підпригора, і виникла необхідність створення в Україні системи стратегічного державного управління. Суб'єктивну і об'єктивну природу права, зазначає О. А. Підпригора, обумовлено наявністю в соціальній дійсності взаємопов'язаних приватних і публічних інтересів, взаємодія яких (за усіх їх особливостей) і визначає цілість будь-якої системи права, складовими якої є норми так званих підсистем приватного і публічного права [8, с. 78].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що вітчизняні вчені-господарники приділяли та приділяють увагу окремим напрямам забезпечення діяльності суб'єктів комерційного господарювання з притаманним їм арсеналом правових засобів. Серед них певне місце займають О. М. Вінник, Д. В. Задахайло, В. В. Лаптев, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, О. П. Подцерковний, В. А. Устименко, В. С. Щербина та ін. Проте зазначені науковці не приділяють достатньої уваги питанням механізмів забезпечення свободи комерційного господарювання.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження приватноправових та публічно-правових засад забезпечення свободи комерційної господарської діяльності та встановлення системи правових засобів, які забезпечують реалізацію публічних інтересів.

Виклад основного матеріалу. Цілком обґрунтованим видається припущення про те, що у сфері комерційного господарювання публічні інтереси проявляють себе у двох основних напрямках: по-перше, це надання свободи комерційному господарюванню та умов для її реалізації. А по-друге, недопущення зловживання цією свободою на шкоду інтересам суспільства. По суті, мова йде не про що інше, як про впорядкування суспільних відносин і щодо справедливого задоволення інтересів суб'єктів цих відносин у сфері комерційного господарювання. Тобто мета публічних інтересів у сфері комерційного господарювання фактично збігається з метою механізму правового регулювання комерційного господарювання. Досягнення цієї мети неможливе без застосування цілої системи правових засобів, які забезпечують реалізацію публічних інтересів у сфері комерційного господарювання за двома раніше вказаними напрямками. При цьому поділ самих правових засобів на групи відповідно до цих напрямів якби й мало сенс, то носило б достатньо

умовний характер, оскільки багато з них, будучи в достатній мірі універсальними, однаково ефективно застосовуються і в першому, і в другому випадку. Як приклад такого засобу виступають правові норми, за допомогою яких держава, з одного боку, реагуючи на доспілу суспільну потребу, закріпила вихідні дані здійснення комерційного господарювання, що засновані на свободі комерційного господарювання, а з другого — застосовує обмеження свободи комерційного господарювання, з метою забезпечення інтересів суспільства. У цьому контексті, нагадує Д. В. Задихайло, зміст і динаміка державної економічної політики є чи не найважливішим чинником, що спонукає до модернізації законодавства [9, с. 179].

Тобто, закріпивши принцип свободи підприємництва, держава надала приватним особам можливість безперешкодно реалізовувати свої ідеї, вступаючи в так звані горизонтальні правовідносини між собою. При ідеальному стані речей неминуче виникають конфлікти приватних інтересів підприємців та їх контрагентів, які повинні вирішуватися за рахунок недержавних механізмів, таких, наприклад, як договірні відносини, третейський розгляд, процедура медіації. З одного боку, інтерес держави тут полягає у максимальному самоусуненні від процесу вирішення приватноправових спорів, а з другого — саме вона покликана гарантувати рівність усіх суб'єктів у правах і їх захист. Тому з об'єктивних причин зовсім залишитися державі байдужою у цьому питанні не є можливим. Адже критерієм приватного та публічного права, підкреслює Ю. А. Тихомиров, служить інтерес — для приватного переважно значення мають інтереси окремих осіб, їх правове положення та майнові відносини, для публічного — головними є державні інтереси, правове положення держави, її органів, посадових осіб, регулювання відносин, що мають суспільний інтерес [10, с. 2].

Право на заняття комерційним господарюванням, обумовлене економічною свободою, включає в себе кілька елементів, що охоплюють свободу вибору сфери, виду та форми комерційної діяльності. Серед сфер діяльності розрізняються виробництво, торговельна діяльність або надання послуг. Суб'єкт комерційного господарювання може також спеціалізуватися з будь-якого виду діяльності, включаючи банківську, страхову, біржову діяльність, виробництво певного виду продукції тощо. Суб'єкт господарського права при створенні комерційної організації має право самостійно або спільно з іншими суб'єктами обрати ту організаційно-правову форму організації із зазначених у законі, яка найкращим чином підходить для ведення певного виду комерційного господарювання та досягнення цілей засновників.

Однак свобода комерційного господарювання може бути обмежена законодавством з метою захисту основ конституційного ладу, моральності, безпеки, захисту життя, здоров'я, прав, інтересів і свобод інших осіб, забезпе-

чення обороноздатності та безпеки країни, захисту навколишнього середовища, охорони культурних цінностей, недопущення зловживання домінуючим становищем на ринку та недобросовісної конкуренції тощо. До числа таких обмежень належать, зокрема, попередні умови для початку комерційного господарювання: наявність у суб'єкта господарського права або комерційної організації відповідної господарської компетенції, державна реєстрація суб'єктів комерційного господарювання та отримання спеціального дозволу (ліцензії) на здійснення окремих видів діяльності або окремих дій у рамках господарської діяльності. В цих випадках єдність і взаємодія приватноправових і публічно-правових засобів ґрунтується на використанні загальних категорій і понять, розроблених у теорії права, таких як норма права, заборони, дозволи, відповідальність тощо. А суб'єкти приватноправових і публічно-правових відносин, суб'єкти, які використовують приватноправові і публічно-правові засоби, часто поєднуються в одній особі.

Так, все частіше зустрічаються справи, в яких публічно-правові утворення виступають як відповідачі, наприклад, за позовами комерційних банків про стягнення відповідних грошових коштів на підставі договорів поруки, укладених публічно-правовими утвореннями в особі їх органів з банками в порядку забезпечення виконання кредитних договорів. Але втручання державних органів у господарську діяльність підприємців, підкреслюють А. Я. Пилипенко та В. С. Щербина, не допускається, якщо вона не зачіпає передбачених законодавством України прав державних органів контролю за діяльністю підприємців. Державні органи і службові особи можуть давати підприємцям вказівки відповідно до своєї компетенції, встановленої законодавством [11, с. 12].

Крім того, відбувається зближення приватноправових і публічно-правових сфер регулювання, що виражається, зокрема, у значному підвищенні ролі суду у вирішенні виникаючих у сфері комерційного господарювання суперечок при застосуванні публічно-правових засобів, наприклад оскарження дій державного органу при відмові у видачі ліцензії.

Широке застосування публічно-правових засобів регулювання комерційного господарювання не можна розглядати як державне втручання в приватноправові відносини. Вказана обставина лише підкреслює необхідність поєднання цих засобів, без чого неможливо ефективно здійснювати комерційну діяльність на сучасному етапі розвитку економіки.

Співвідношення використання приватноправових і публічно-правових засобів регулювання у сфері комерційної діяльності не є постійним. Воно залежить від конкретних умов розвитку економіки. У тих країнах, де ринок сформувався і основні принципи ринкової економіки ефективно функціонують, використання публічно-правових інструментів регулювання зведено до мінімуму. Там же, де відбувається процес становлення ринкової економіки,

де є особливості історичного та географічного характеру, роль публічно-правових засобів регулювання досить істотна.

Видається цілком очевидним, що юридичні норми є найбільш потужним засобом досягнення будь-якого інтересу в правовій сфері. Більш того, інтерес, який знайшов відображення у правовій нормі, має найкоротший шлях до своєї реалізації. Тим більше, коли мова йде про публічні інтереси, де в особі держави збігаються і їх носій, і творець правових норм.

Таким чином, за допомогою законодавчого закріплення отримують свою реалізацію практично всі базові публічні інтереси у сфері комерційного господарювання, в тому числі і ті, забезпечення яких належить до компетенції приватного права.

Так, ст. 42 Конституції України задекларувала, що кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Свій розвиток цей принцип отримав у ст. 43 Господарського кодексу України, в якій встановлено, що суб'єкти господарювання мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом. А відповідно до ст. 44 ГК України підприємництво здійснюється на основі: вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності; самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; вільного найму підприємцем працівників; комерційного розрахунку та власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд. При цьому згідно зі ст. 48 ГК України з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом: надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності; сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів; здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку; стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг; подають підприємцям інші види допомоги.

Разом з тим, крім встановлення диспозитивних начал у сфері комерційного господарювання за допомогою норм права не менш ефективно забезпечуються також інтереси держави, пов'язані із встановленням меж свободи ко-

мерційного господарювання. Антимонопольне, податкове, бюджетне законодавство, правові акти, що регулюють процедури проведення перевірок, реєстрації суб'єктів підприємництва, ліцензування його окремих видів, — усі ці джерела містять у собі правові норми, що несуть переважно імперативну спрямованість, і покликані служити засобами захисту публічних інтересів від зловживань підприємця наданої йому свободою. Тобто, підкреслюють О. П. Сергеев та Ю. К. Толстой, у будь-якій галузі приватного права є публічно-правові норми, що забезпечують захист суспільних інтересів [12, с. 17].

Висновки. Таким чином, розглядаючи категорію публічних інтересів у сфері комерційного господарювання, серед основних її ознак слід виділити такі: по-перше, носієм цих інтересів є держава в ролі представника суспільства, а по-друге, їх зміст складають суспільні потреби у зазначеній сфері. Задоволення останніх є метою публічних інтересів, досягнення якої здійснюється за допомогою приведення в дію певних правових механізмів.

У свою чергу, юридичні норми, об'єднані в законодавство, що регулює відносини, які виникають у сфері комерційного господарювання, мають ключове значення у формуванні механізму правового забезпечення публічних інтересів у цій сфері. А законодавство являє собою базове ґрунтування, на основі якого створюється громадська атмосфера, яка сприяє ефективному функціонуванню ринкової економіки за необхідної участі держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Луць В. В. Котракти у підприємницькій діяльності : навч. посіб. / В. В. Луць. — К. : Юрінком Інтер, 1999. — 560 с.
2. Гражданское право : учебник : в 2 т. Т. 1 / отв. ред. проф. Е. А. Суханов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : БЕК, 2000. — 816 с.
3. Алексеев С. С. Теория права / С. С. Алексеев. — М. : БЕК, 1995. — 320 с.
4. Малько А. В. Новые явления в политико-правовой жизни России: вопросы теории и практики / А. В. Малько. — Тольятти : ВУиТ, 1999. — 199 с.
5. Сапун В. А. Деятельность по использованию правовых средств в реализации советского права / В. А. Сапун // Проблемы реализации права : межвуз. сб. науч. тр. / [отв. ред. А. Ф. Черданцев]. — Свердловск, 1990. — С. 9–20.
6. Матузов Н. И. Теория государства и права : учебник / Н. И. Матузов, А. В. Малько. — М. : Юристъ, 2004. — 512 с.
7. Пашков В. М. Публічні інтереси в галузі обігу лікарських засобів / В. М. Пашков // Підприємництво, госп-во і право. — 2004. — № 7. — С. 60–63.
8. 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.
9. Задихайло Д. В. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи / Д. В. Задихайло // Вісн. Акад. прав. наук України. — 2010. — № 4(63). — С. 177–185.

10. Тихомиров Ю. А. Публичное право : учебник / Ю. А. Тихомиров. – М. : БЕК, 1995. – 496 с.
11. Пилипенко А. Я. Основи господарського права України : навч. посіб. / А. Я. Пилипенко, В. С. Щербина. – К. : МАУП, 1995. – 204 с.
12. Гражданское право : учебник / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. – Изд. пятое, перераб. и доп. – М. : ПБОЮЛ Л. В. Рожников, 2001. – Т. 1. – 632 с.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2015.

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

Reviewer — Milash V. S., doctor of legal Sciences, associate Professor, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.

К. В. ХАРЬКОВСКАЯ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЧАСТНОПРАВОВЫХ
И ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ СРЕДСТВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
СВОБОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В статье исследуются вопросы достижения публичных интересов в сфере свободы коммерческого хозяйствования, а также вопросы относительно сферы взаимодействия частных и публичных интересов, анализируются формы осуществления. Кроме того, анализируются правовые средства как институциональные образования (установки, формы) в контексте обеспечения свободы коммерческого хозяйствования.

Ключевые слова: субъекты коммерческого хозяйствования, публично-правовые интересы, частноправовые интересы, правовые средства.

К. V. KHARKIVSKA

PhD. Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**INTERACTION OF PRIVATE LEGAL INSTRUMENTS
AND PUBLIC LEGAL INSTRUMENTS OF PROVIDING
FREEDOM OF A COMMERCIAL ACTIVITY**

Problem setting. Proclaiming freedom of entrepreneurship, the law put some restrictions on a commercial activity. A commercial activity peculiarity consists in interaction of private and public interests, which results in regulation of entrepreneurship on the basis of public legal instruments and private legal instruments.

Recent research and publications analysis. The domestic economists have paid attention to certain directions of providing an activity of business entities, using a respective set of legal instruments. O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. V. Laptev, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, O. P. Podtserkovnyi, V. A. Ustyomenko, V. S. Shcherbyna have made a considerable contribution to the research. Nevertheless, the above-mentioned scientists do not pay significant attention to issues of a mechanism for providing freedom of a commercial activity.

Paper objective. The article objective is to determine a system of legal instruments providing realization of public interests.

Paper main body. In the commercial activity field public interests are aimed at providing freedom of entrepreneurship and preventing misuse of freedom to the detriment of a society. Achievement of this goal is impossible without application of the legal instrument system providing realization of public interests in the commercial activity field. For instance, there are some legal norms, which are used by a state to fix outcome data of providing a commercial activity based on freedom of entrepreneurship in order to react to a public need as well as to put restrictions on freedom of entrepreneurship for the purpose of protecting public interests.

Conclusions of the research. In the field of entrepreneurship a state as a society representative is a bearer of public interests, which contain public needs. Legal norms, which are jointed in the form of legislation regulating commercial activity relationships, is of considerable importance in formation of the mechanisms of legal support of public interests in this field.

Short Abstract for an article

Abstract. The author researches an issue of protecting public interests in the field of freedom of a commercial activity and examines an issue of interaction of private and public interests. The author analyzes legal instruments of protecting freedom of a commercial activity.

Key words: business entities, public legal interests, private legal interests, legal instruments.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Загальні правила подання статей

1. Мова статті — *українська, англійська, російська*; обсяг — 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

2. Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– **рукопис статті**, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– **електронний варіант статті** на магнітному носію (CD);

– **рецензію** доктора/кандидата наук за фахом видання;

– **витяг** із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– **розширена (до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою** в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17.10.2012 р. № 1111 англійський варіант має включати всі обов'язкові структурні елементи фахової статті (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, формулювання мети статті, виклад основного матеріалу дослідження, висновки з даного дослідження) (див. *додаток 1*);

– **ліцензійна згода автора** (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на офіційному сайті Університету (nauka.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru) (*додаток 2*);

– **фотографія автора** (співавторів) статті розміром 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi.

3. Редколегія залишає за собою право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. У разі потреби може передавати рукопис статті на рецензування членами редколегії. Матеріали, подані з порушенням указаних вимог, не публікуються, авторам не повертаються. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Технічні вимоги

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD (версія 1998–2003 for WINDOWS) шрифтом Times New Roman, кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті:

– у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
– наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5) — *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, в якому знаходиться організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього; e-mail автора;

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора* (авторів);

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний).

Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, рекомендуємо вказувати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз. Наприклад:

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

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова* (5–7) *мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується JEL Classification (кількість — від 1 до 5 в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21).

Більш детально див.: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

– текст статті (див. вимоги щодо структури статті);

– список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);

– *відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (напівжирне написання), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор

(співавтори); місто, в якому знаходиться організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

– нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний);

– *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова (5–7) російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5).

Якщо англійська є мовою статті, то після списку використаної літератури додаються відомості про автора (співавторів) та назва статті, анотація і ключові слова українською і російською мовами. Розширена анотація надається українською мовою.

Вимоги щодо структури статті

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

– ***постановка проблеми*** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– ***аналіз останніх досліджень і публікацій***, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– ***формулювання цілей*** статті (постановка завдання);

– ***виклад основного матеріалу*** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– ***висновки*** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі.

Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 і відповідно до вимог ВАК України за формою 23 (Бюлетень ВАК. — 2009. — № 5).

Заголовок «**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**» (шрифт 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 (співавтор) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики України у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

Далі — англійською мовою, загальний обсяг — до 3 тис. знаків, усі елементи статті повинні бути представлені.

Petrenko V. M., Doctor of Law, Full Professor, Full Professor of department of History of Ukraine and foreign states, Yaroslav the Wise National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

«Vital Areas of State Policy of Ukraine in Fighting Cybercrime»

Problem setting (*English text*).

Recent research and publications analysis (*English text*).

Paper objective (*English text*).

Paper main body (*English text*).

Conclusions of the research (*English text*).

Основна анотація до статті

Abstract: (*переклад анотації до статті, 3–5 речень*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Переклад здійснено: _____ П. І. Б., посада, установа, печатка

Додаток 2

Редакційній колегії
збірника наукових праць
«Економічна теорія та право»

Від _____ П. І. Б. _____

_____ місце роботи, посада

_____ науковий ступінь, вчене звання

Телефон _____

E-mail _____

Ліцензійна згода на публікацію

№ _____ від _____

Прошу розглянути питання про можливість публікації моєї статті
«_____ (назва) _____»
у фаховому наукометричному збірнику наукових праць «Економічна теорія та право».

Із порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

- створені мною особисто;
- є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;
- не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі в мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (наука.jur-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової електронної бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

_____ / « » _____ 201__ р.
підпис / розшифровка підпису

Підписано до друку з оригінал-макета 01.09.2015.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 17,9. Обл.-вид. арк. 13. Вид. № 1292.
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