

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (25) 2016

Харків
«Право»
2016

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 11 від 27.05.2016 р.)*

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

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2016. – № 2 (25). – 256 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **Д. В. Задохайло** – доктор юридичних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, доцент; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **Л. Новіковене** – доктор філософії, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, доцент; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

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

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право»

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

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

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

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nulu.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2016

© Видавництво «Право», 2016

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 11 от 27.05.2016 г.)*

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

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков : Право, 2016. – № 2 (25). – 256 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

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

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

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

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

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

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

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua>

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2016

© Издательство «Право», 2016

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No. 11 of 27.05.2016)*

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

Economic Theory and Law : col. of sci. trans. / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2016. – Issue No. 2 (25). – 256 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

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

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law»

is registered by the Higher Attestation Commission of Ukraine as a scientific professional publication in legal sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 16.05.2016 № 515) and in economic sciences

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

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

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

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

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

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

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2016

© Publisher «Pravo», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

КАМІНСЬКА Т. М.

Конкурентоспроможність медичних і рекреаційних послуг в Україні 14

ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО Н. В.

Стратегічне управління розвитком внутрішнього ринку країни в контексті забезпечення її конкурентоспроможності..... 25

ПРОНКІНА Л. І., ГАВРИШ О. М.

Якість як критерій та чинник конкурентоспроможності національної економіки 37

ЯРМАК О. В.

Ціна інтелектуальних послуг у контексті ціннісно-мережевого підходу 47

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки 57

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Юридичний маркетинг: від теорії до практики..... 67

КРУГЛИЙ СТІЛ

«ДОСЯГНЕННЯ ТА ПОРАЗКИ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ РОЗБУДОВИ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

ГРИЦЕНКО О. А.

Місце довіри в структурі правової економіки 80

КАМІНСЬКА Т. М.

Дискусійні економічні і правові підходи до розуміння ринку медичних послуг 82

МАРЧЕНКО О. С.

Юридичний квазіконсалтинг як загроза правовій економіці..... 85

НЕЧИПОРУК Л. В.	
Особливості та напрями розвитку страхового ринку України на шляху розбудови правової економіки.....	87
ПИЛИПЕНКО А. А.	
Організація управління фінансовою безпекою інтегрованої структури бізнесу на засадах контролінгу.....	89
ПОПОВ О. Є.	
Система фінансування корпоративного розвитку інтеграційних акціонерних об'єднань.....	92
СЕРДЮКОВ К. Г.	
Проблеми управління корпоративними правами в умовах концентрації акціонерного капіталу.....	95
ШЕВЧЕНКО Л. С.	
Недобросовісна конкуренція в юридичному бізнесі: виклики правовій економіці.....	97
ВОВК І. А.	
Реформування української економіки: що ми робимо не так?	99
ГУБІН К. Г.	
Корупційна рента як перешкода для розвитку правової економіки в Україні.....	101
ГУЦАЛЮК А. Н.	
Критерії економічної ефективності структурних змін у корпоративних інтеграційних процесах	104
ЛЕВКОВЕЦЬ О. М.	
Розвиток юридичних практик та законодавчі новації в контексті забезпечення інтелектуальної власності.....	106
МОЖАЙКІНА Н. В.	
Проблеми боротьби з корупцією в Україні.....	109
НАБАТОВА О. О.	
«Law and Economics»: потенціал та проблеми розвитку в Україні	111
ОВСІЄНКО О. В.	
Конституційний господарський порядок та його вплив на формування правової економіки в Україні	114
ЧУПРИНА О. О.	
Низька заробітна плата як інструмент «прихованої приватизації».....	115
ЯРМАК О. В.	
Проблеми інституціоналізації відносин власності в сфері інтелектуальних послуг	117
БУДЕЦЬКИЙ Р. В.	
Міністерство юстиції як суб'єкт управління процесами правового реформування в Україні	119

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

КУЗЬМІНА М. М.

Систематизація законодавства у сфері відновлювальної енергетики 122

ОСТАПЕНКО Ю. І.

Законодавче регулювання відносин у сфері господарювання:
порівняльно-правовий аспект 133

ШВИДКА Т. І.

Удосконалення механізму господарсько-правової відповідальності
у сфері економічної конкуренції 149

БУДАРНА В. О.

Правовий механізм формування інвестиційної політики держави 160

ВРУБЛЕВСЬКА К. М.

Договірно-правові форми інноваційного інвестування 171

ЛЕБЬОДКІН К. С.

Державна підтримка суб'єктів господарювання малого бізнесу 183

ЛІСОВИЙ М. А.

Правове регулювання діяльності національного оператора поштового зв'язку
в Україні 195

ОСТАНІНА А. В.

Господарсько-правове забезпечення інноваційної діяльності у сфері обігу
лікарських засобів 204

РУДЯГА І. М.

Залізничний транспорт України як суб'єкт природної монополії:
господарсько-правовий аспект 216

ШПАКОВ В. В.

Законодавча політика держави щодо удосконалення механізму державного
регулювання 230

Вимоги до оформлення статей у збірнику

«Економічна теорія та право» 247

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КАМИНСКАЯ Т. М.

Конкурентоспособность медицинских и рекреационных услуг в Украине 14

ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО Н. В.

Стратегическое управление развитием внутреннего рынка страны
в контексте обеспечения её конкурентоспособности 25

ПРОНКИНА Л. И., ГАВРИШ О. Н.

Качество как критерий и фактор конкурентоспособности национальной
экономики 37

ЯРМАК О. В.

Цена интеллектуальных услуг в контексте ценностно-сетевых подходов 47

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Деструкции национального рынка юридических услуг:
содержание и последствия для формирования правовой экономики 57

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Юридический маркетинг: от теории к практике 67

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ДОСТИЖЕНИЯ И ПОРАЖЕНИЯ УКРАИНЫ НА ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

ГРИЦЕНКО Е. А.

Место доверия в структуре правовой экономики 80

КАМИНСКАЯ Т. М.

Дискуссионные экономические и правовые подходы к пониманию рынка
медицинских услуг 82

МАРЧЕНКО О. С.

Юридический квазиконсалтинг как угроза правовой экономике 85

НЕЧИПОРУК Л. В.	
Особенности и направления развития страхового рынка Украины на пути формирования правовой экономики.....	87
ПИЛИПЕНКО А. А.	
Организация управления финансовой безопасностью интегрированной структуры бизнеса на базе контроллинга	89
ПОПОВ А. Е.	
Система финансирования корпоративного развития интеграционных акционерных объединений.....	92
СЕРДЮКОВ К. Г. Проблемы управления корпоративными правами в условиях концентрации акционерного капитала	95
ШЕВЧЕНКО Л. С.	
Недобросовестная конкуренция в юридическом бизнесе: вызовы правовой экономике	97
ВОВК И. А.	
Реформирование украинской экономики: что мы делаем не так?	99
ГУБИН К. Г.	
Коррупционная рента как препятствие развитию правовой экономики в Украине.....	101
ГУЦАЛЮК А. Н.	
Критерии экономической эффективности структурных изменений в корпоративных интеграционных процессах.....	104
ЛЕВКОВЕЦ Е. Н.	
Развитие юридических практик и законодательные новации в контексте обеспечения безопасности интеллектуальной собственности	106
МОЖАЙКИНА Н. В.	
Проблемы борьбы с коррупцией в Украине	109
НАБАТОВА О. А.	
«Law and Economics»: потенциал и проблемы развития в Украине.....	111
ОВСИЕНКО О. В.	
Конституционный хозяйственный порядок и его влияние на формирование правовой экономики в Украине.....	114
ЧУПРИНА Е. А.	
Низкая заработная плата как инструмент «скрытой приватизации»	115
ЯРМАК О. В.	
Проблемы институционализации отношений собственности в сфере интеллектуальных услуг.....	117
БУДЕЦКИЙ Р. В.	
Министерство юстиции как субъект управления процессами правового реформирования в Украине.....	119

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

КУЗЬМИНА М. Н. Систематизация законодательства в сфере возобновляемой энергетики	122
ОСТАПЕНКО Ю. И. Законодательное регулирование отношений в сфере хозяйствования: сравнительно-правовой аспект	133
ШВЫДКАЯ Т. И. Совершенствование механизма хозяйственно-правовой ответственности в сфере экономической конкуренции	149
БУДАРНА В. А. Правовой механизм формирования инвестиционной политики государства	160
ВРУБЛЕВСКАЯ Е. Н. Договорно-правовые формы инновационного инвестирования	171
ЛЕБЕДКИН К. С. Государственная поддержка субъектов хозяйствования малого бизнеса	183
ЛИСОВОЙ М. А. Правовое регулирование деятельности национального оператора почтовой связи в Украине	195
ОСТАНИНА А. В. Хозяйственно-правовое обеспечение инновационной деятельности в сфере обращения лечебных средств	204
РУДЯГА И. Н. Железнодорожный транспорт Украины как субъект естественной монополии: хозяйственно-правовой аспект	216
ШПАКОВ В. В. Законодательная политика государства по усовершенствованию механизма государственного регулирования	230
Требования к оформлению статей в сборнике «Экономическая теория и право»	247

TABLE OF CONTENT

ECONOMIC THEORY

KAMINSKA T. M.

The competitiveness of medical and recreational services in Ukraine 14

YAKYMENKO-TERESHCHENKO N. V.

Strategic management of development of the country internal market in the context
of providing its competitiveness 25

PRONKINA L. I., HAVRISH O. M.

Quality as a criterion and a factor of the national economy competitiveness 37

YARMAK O. V.

A price for intellectual services in the context of the value network approach 47

ECONOMIC THEORY OF LAW

MARCHENKO O. S.

Destruction of the national market of legal services: contents and consequences
of legal economy formation 57

ECONOMIC ANALISYS OF LAW

SHEVCHENKO L. S.

Legal marketing: from theory to practice 67

ROUND TABLE

«THE ACHIEVEMENTS AND LOSSES OF UKRAINE ON THE WAY OF DEVELOPMENT OF LEGAL ECONOMY»

HRYTSENKO O. A.

The role of confidence in the structure of the legal economy 80

KAMINSKA T. M.

Contradictory economic and legal approaches to comprehension of the medical
services market 82

MARCHENKO O. S.

Law quasi-consulting as a threat to a legal economy 85

NECHYPORUK L. V.	
Peculiarities and directions of the Ukrainian insurance market toward development of the legal economy	87
PYLYPENKO A. A.	
Organizing financial security management of the integrated structure of a business on principles of controlling	89
POPOV O. YE.	
A system of financing corporate development of integrated joint-stock companies.....	92
SERDIUKOV K. H.	
Problems of managing corporate rights under conditions of concentration of share capital	95
SHEVCHENKO L. S.	
Unfair competition in the legal services business: challenges to the legal economy.....	97
VOVK I. A.	
Reformation of the Ukrainian economy: what's wrong?	99
HUBIN K. H.	
Rent-seeking as an obstacle to development of the legal economy in Ukraine	101
HUTSALIUK A. N.	
The criterion of economic efficiency of structural changes in corporate integration processes	104
LEVKOVETS O. M.	
Development of legal practices and legislative novelties in the context of intellectual property protection	106
MOZHAIKINA N. V.	
Problems of fighting against corruption in Ukraine	109
NABATOVA O. O.	
«Law and Economics»: potential and problems of development in Ukraine	111
OVSIIENKO O. V.	
The constitutional economic order and its influence on formation of the legal economy in Ukraine.....	114
CHUPRINA O. O.	
Low salary as an instrument of «hidden privatization»	115
YARMAK O. V.	
Problems of institutionalization of ownership relations in the intellectual services field.....	117
BUDETSKYI R. V.	
The Ministry of justice as a subject of administration of legal reformation processes in Ukraine.....	119

ECONOMIC LAW

KUZMINA M. M.	
Systematization of legislation in the field of renewable energy.....	122
OSTAPENKO YU. I.	
Legislative regulation of relations in the economic sphere: a comparative and legal aspect	133
SHVYDKA T. I.	
Improvement of a mechanism of the economic and legal responsibility in the field of economic competition.....	149
BUDARNA V. O.	
The legal mechanism of national investment policy formation	160
VRUBLEVSKA K. M.	
Contractual and legal forms of innovative investing	171
LEBIODKIN K. S.	
Government support for small business entities	183
LISOVYI M. A.	
Legal regulation of the activity of the national postal operator in Ukraine	195
OSTANINA A. V.	
Economic and legal frameworks of the innovative activity in the field of pharmaceutical industry turnover	204
RUDIAHA I. M.	
The railway transport of Ukraine as a subject of natural monopoly: an economic and legal aspect	216
SHPAKOV V. V.	
The government legislative policy regarding improvement of the public regulation mechanism.....	230
Requirements for the articles in collection of scientific papers «Economic Theory and Law»	247

УДК 339.137.2:61(477):005.44

T. M. KAMINSKA

Doctor of science (economy), professor,
Professor of Department of Economic Theory
Yaroslav Mudryi National Law
University, Kharkiv
kamtm@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1359-834X



THE COMPETITIVENESS OF MEDICAL AND RECREATIONAL SERVICES IN UKRAINE¹

The article analyzes the need, conditions, external and internal factors of the competitive advantages of Ukrainian medical and recreational services at the global market. Natural and acquired elements of the national wealth of Ukraine, necessary to accomplish this goal are disclosed. It is recommended the ways to increase the international supply of these services.

Key words: competitiveness, global market, medical and recreational services.

JEL Classification: F02, I11.

Problem setting. A breakthrough in the economic development of Ukraine and decent positioning in the global market are caused by the increase of competitiveness of national products and services. Ukraine in terms of global competitiveness occupies 79th place among 144 countries according to the report «The Global Competitiveness Report 2015-2016», published by the World Economic Forum in

¹ The paper was prepared within the framework of a target complex program “Social and economic modernization of Ukraine and formation of an innovative model of development” (state registration No. 0111u000961) and the fundamental research «Scientific and theoretical problems of formation, development, and institutional building a legal economy in Ukraine» at the expense of the national budget (state registration No. 0115U000326).

Davos [1]. For the one year Ukraine has lost 3 positions, now it is located between Guatemala and Tajikistan. The reasons are the loss of a quarter of GDP due to hostilities in Donbass (East Ukraine), irrational structure of economy, trade war from Russia, inflation and devaluation, growth of domestic debt. Slow reforms and a large share of shadow market in the national economy also play the negative role. Therefore, actual scientific task is to search for ways to improve the competitiveness of the national economy and their segments sustainably to grow in the long term.

Recent research and publication analysis. The problems of competitiveness of the national economy of Ukraine (in one aspect or another) consider such domestic scientists as L. Antoniuk, V. Bazilevich, J. Bazilyuk, A. Chukhno, Z. Varnaliy, A. Galchinsky, N. Grazhevska, A. Ignatyuk, P. Eshchenko, J. Zhalilo, V. Kornivska, I. Markovych, L. Pronkina. V. Radchenko, A. Shegda and others. They study different aspects, namely: features of international competition; the impact of global liquidity, world crises and booms on the national competitiveness and integration of Ukraine into the world economy. As a rule, in their publications they call agriculture, military production, energy, aeronautics, IT-sector the major competitive segments of the Ukrainian economy. L. Pronkina considers it necessary «to enhance the optimal government interference in the regulation and economic management» for strengthen national competitiveness. She focuses on the revitalization of industrial policy [2]. But as to health care, it is usually considered not in the international but in the national perspective. The most of the publications are devoted to the traditional influence of this industry on the livelihoods of citizens, the human development and efficiency of intellectual capital.

Paper objective. But the purpose of this article is, on the contrary, to reveal the need, conditions and factors forming the competitive advantages of Ukrainian medical and recreational services at the global market.

Paper main body. In general, the index of Global Competitiveness are influenced by the following leading pillars: the quality of institutions, infrastructure, macroeconomic environment, health and primary education, higher education training, goods market efficiency, labor market efficiency, financial market development, technological readiness, market size, business sophistication, innovation. Meanwhile for less developed economies competitiveness is determined by other factors. At the end of the XIX century, Swedish scientists Eli Heckscher and Bertil Ohlin concluded that international trade is the exchange of relatively abundant factors of production on relatively scarce factors. And relative prices in different geographical locations depend on the relative scarcity of these factors. If in the developed countries the factors of competitiveness are capital, new technologies, intellectual product, in those countries, which are behind the technological progress, they are factors of nature and price of labor.

There should also remember the names of scientists of Ukraine such as S. Podolynsky, V. Vernadskiy, M. Rudenko. They developed a scientific theory of physiocracy for a long period, from the late of the XIX until beginning of the XXI century. It is known that the founder of this school was F. Quesnay, who proceeded from the fact that society development is subordinated to the laws of nature. Ukrainian scientists have also considered the nature and energy of space a major global factor for the development and wealth, regardless of its location. Ukraine presently has unique therapeutic natural resources — nearly 100 deposits of curative mud and over 400 mineral springs. Thereby, our national economy can become competitive in some segments of medicine and recreation. Most often at these resorts citizens of Ukraine are treated which contributes to their work ability, vitality, longevity and well-being. Indirectly, this affects the national competitiveness because one of its pillars is the state of health care. At the same time competitive healthcare segments may help Ukraine to position itself in the global market.

Why this direction is necessary for Ukrainian economy? Because it corresponds to the global trend. The peculiarity of new economy is a faster growth of the tertiary sector (intangible economy, services industry) compared to the primary and secondary sectors (which together form the material production). In Ukraine, the growth of the tertiary sector is also observed, but it is mainly through traditional trade, not through modern and social services. According to the State Statistics Service of Ukraine, in January-October 2015 export of services (\$ 7020,5 billion) constituted only 22.4% of export of tangible goods (\$ 31341,7 billion). And in the IV quarter of 2015 health and social care accounted for only 2.5% of the total volume of the non-financial services [3]. Therefore our national economy need in progressive restructuring and development on post-industrial basis.

Ukrainian economy has a long trend of a growth of share of raw materials in the export structure, because coal, manganese, iron ore and other minerals mining are owned by major oligarchic groups-clans. They are so successful not so much due to their entrepreneurial abilities but to appropriation of surplus profits in the form of natural rent, as well as their monopoly position, combination of business and authorities. But the export of raw materials is largely dependent on global and European conjuncture and crises. For example, today there is decrease of their world prices. Accordingly, trade balance of Ukraine in 2006-2013 was predominantly negative. In particular, in the prewar 2013 the excess of imports over exports of goods amounted to \$ 8.5 billion [3]. During two last years there was a such negative impact on the economic situation as «hybrid» war of Russia against Ukraine, which includes trade war. According to the State Statistics Service of Ukraine, in January-November 2014 and 2015 the export of Ukrainian goods to Russia fell respectively by 32 and 53.2% compared with the corresponding period in 2013 and 2014 [3].

Given that medical and recreational services are reflected in the current balance of payments, they positively affect this balance. That is why promotion of services at the global market, their diversification, predominance of exports of goods have no alternatives in equalizing the balance of payments of Ukraine, survival and development of the our country.

It is important, that export of these services means providing them directly at the territory of Ukraine. Services don't have real substance; they are intangible and are not subject to storage and transportation. It is impossible to transport them to other countries as a commodity (except telemedicine). Therefore, if other things being equal, illegal accumulation of capital due to natural rent and the outflow of money to offshore tends to a minimum. Usually it is carried out by various semi-legal schemes used by oligarchic business to export tangible goods. According to international non-governmental organization «Tax Justice Network», Ukraine entered the top 20 countries with the indicator Volume of money (\$167 billion) hidden by wealthy individuals in secret tax havens at the end of 2010 [4]. Moreover, the territoriality of services rendering improves, by the investment multiplier, the gross regional product and employment, creates local target markets, additional revenues to them, and promotes competition among them. This is very important in terms of future decentralization of Ukrainian economy. Competitive market is also a sign of high quality institutions and pillars of national competitiveness.

Conditions for the formation of competitive advantages of Ukrainian medical and recreational services should be sought in the peculiarities of international supply and international demand. As most of medical and recreational services has a limited mobility, their international supply has a low elasticity and poorly responses to price changes. Supply of services using rare, unique therapeutic natural resources is generally not elastic. Exclusivity of a service facilitates its holders (including Ukrainian state) attracting consumers, to positioning themselves at the global market and obtaining certain advantages in the international monopolistic competition. Moreover, international demand for medical services is highly price elastic, that is, in terms of other conditions, even a small decrease in their prices leads to an increase in the number of consumers. Flexible pricing for the provision of medical services, taking into account seasonality, allows not rich countries to win in certain segments of the international competition.

Another condition of competitiveness of medical and recreational services is their combination with complementary tourism services. In general, they increase the useful effect for consumers. The results of recovery are better when a patient adds to treatment thrills of visiting a new country. Competitiveness of medical and recreational services includes not only the price, decent quality and differentiation of services, small queues or lack of them, but also a degree of

landscape diversity and climate comfort, transport availability, opportunity to learn the country's history, its monuments, folk customs, which as well attract medical tourists.

The factors of competitive advantages of Ukrainian medical and recreational services are formed primarily outside the domestic market. Mainly they include: dynamic globalization, development of global markets of investments, labor, goods and services, removal of cross border barriers, information infrastructure. International tourism has a very dynamical development because of its high profitability, namely the cost of creating one job in tourism is much lower than in industry. According to a report published by Transparency Market Research the volume of world medical tourism market in 2012 amounted to \$ 10.5 billion and is projected to reach in 2019 32, \$ 5 billion; during 2013-2019 it will grow by 17.9% [5]. The main players in this market, except the developed countries, are Israel, Turkey, India and other countries of Asian region. Incidentally, according to Bloomberg agency, in the world ranking of health care in 2014 and 2015 respectively Singapore and Hong Kong took first and second places (among 51 countries with a population of at least 5 million people, per capita GDP at least \$ 5 thousand and life expectancy of at least 70) [6; 7]. Globalization and medical tourism to Ukraine, mostly of residents of neighbouring countries and Asia, had gained popularity yet before military actions in the East of the country.

Competitive advantages of Ukrainian medical and recreational services are inadvertently increasing against the background of a steady increase of the cost of treatment in developed countries. Especially, this trend is typical for the USA. Thus, according to the OECD, during 1980-2013 the share of health care costs in the United States GDP increased by 2 times (from 8.2 to 16.4%) [8]. Growth factors are not only expensive new technologies as such but also the fashion for new types of examination and treatment, as well as population aging, occurrence of new diseases, rising costs of new drugs developing, aggressive marketing of pharmaceutical companies. The nutrient medium for the growth of costs is the informative asymmetry about quality of the medical services for patients — a specific feature of health market. It allows physicians to increase unjustifiably the quantity of services and therefore the cost of treatment, which is a barrier for patients, their employers, social funds and companies.

Opponents may argue that in the structure of US health care spending public expenditure grow more rapidly. Indeed, during the period from 1980 to 2012 the share of public expenditure in GDP increased almost in 2.2 times (from 3.5 to 7.9%), while private one — almost in 1.8 times (out of 4.8 to 8.5%) [8]. And in the years 2000-2013 the rate of growth of public funding accelerated. But, firstly, the government does not cover the full amount of the patients cost and leaves a franchise

(as, to the word, and private insurance companies). Secondly, obtaining insurance police is often burdened with bureaucracy and red tape. The average American spends 50% more on health care, and 3 times as much on health care administration, than the average Canadian [9]. Often bureaucracy is caused by thoroughness and slow approval of new drugs and treatments by «U. S. Food and Drugs Administration». By the way, this is a very expensive process for pharmaceutical companies, which also increases the cost of treatment. All these factors switches demand of US citizens on foreign treatment.

In European countries, medical care is originally more socialized and isn't predominantly funded by private funds. However, the share of health expenditure in GDP is also growing. From 1980 to 2013 the growth amounted ranging from 1.2 times in Denmark (from 8.4 to 10.4%) to 1.9 times in Portugal (from 4.8 to 9.1%). The highest level of funding in 2013 was observed in Netherlands — 11.1% [8]. Moreover, in the European region there is an additional, hidden reserve to switch demand of citizens on foreign treatment. It is associated with long waiting list in hospitals. The fact is that, in contrast to the free market where equilibrium prices are formed spontaneously (based on the equality of supply and demand), in the European medical market government usually sets the upper limit of prices for medical services. So it exercises rationing, ranking of medical services, restraining public spending on health care, ensuring the constitutional principle of equal access to it for all citizens. Medical tourists are also traveling abroad for the purpose of confidentiality, especially in the case of plastic surgery.

Among the internal factors of the medical and recreational services competitiveness in Ukraine the main are lower prices than international ones. Over the past two years these relative prices generally declined due to the rapid devaluation of the national currency. Thus, US dollar and euro exchange rate of the National Bank of Ukraine as of June 1, 2013 amounted to 7.99 USD and 10.40 EUR, and on December 31, 2015 — UAH 24.0 and 26.22, that's hryvnia depreciated against these currencies in 3 and 2.5 times [9]. This trend is beneficial for foreign consumers of Ukrainian services because of their ability to pay in our market grows. Competitive advantages of Ukrainian services are also caused by the to low-wage medical workers. Thus, the average salary of a full-time employee in the economy of Ukraine in December 2015 amounted to 5230 UAH, while in health care — to 4076 UAH. According to the exchange rate of the National Bank of Ukraine on December 31, 2015 it was equal respectively 217.9 and 169,8 USD or 199,5 and 155.6 EUR [3; 9]. Some of foreign medical tourists also want to save on excessive comfort that can be much more expensive at their homeland. Less strict regulation of medical care by legislation and insurance companies also positively affect competitive advantages of our service.

Demand is increasing for dental and ophthalmic treatment, pediatric cardiac surgery, reproductive medicine, MRI diagnosis, laboratory studies, aesthetic medicine and cosmetology, plastic surgery in Ukraine. There are certain achievements in reconstructive neuroorthopedics, radiological medicine or radiosurgery. Usually the demand is put forward by foreigners-emigrants from Ukrainian and representatives of the diaspora in Canada and the United States and citizens of the neighbouring countries. Know-how of Ukrainian scientists is the technology of strabismus treatment in children aged 6–8 months by soldering the Fresnel micropisms in spectacles lenses. It enables to reduce the number of surgical operations to one. In addition, the interest of the patients from the foreign countries on a unique stem cell therapy is increasing. In Ukraine, cell therapy as the most promising innovative field of medicine, is developing in the following areas: chronic ischemia of the extremities, necrotizing pancreatitis, trauma and burns.

Unfortunately, in Ukraine a great portion of stem cell therapy have carried out on the shadow market for a long time. This is due to the imperfection of the legislation and the oligarchy in power. Even so today a significant progress in this area associated with solution of many law and ethical issues is marked. The technology of creating cells, which have the potential of embryonic stem cells, without using human embryos, has been developed. In Kyiv private clinics have appeared which grow the patient's bone from his own stem cells (instead of the traditional grafting) and skin after severe burns. With the beginning of hostilities in the East of the country and vast increase in the number of injuries, the demand for cell production rose sharply.

As for recreational services, Ukraine has extensive natural potential, even without the resources of annexed Autonomous Republic of Crimea. The total area of natural recreational landscapes in Ukraine is 9.1 million hectares (15% of the territory), and their simultaneous capacity — nearly 50 million people. Azov-Black Sea region is rich in curative peat and silt mud, the Dnieper-Dniester region and the Carpathian region — in radon and mineral water of the different chemical composition, with the general use of over 64 thousand cubic meters per day. At Ukrainian health resorts patients with disorders of musculoskeletal, digestive systems, gynaecological and lung diseases, etc had been effectively treated and rehabilitated for many years. In Ukraine in prewar 2013 there were 2,829 sanatorium-and-spa institutions (without camps for children) with a total capacity of more than 406 thousand beds during a month of the maximum deployment. In 2014 these numbers excluding the Crimea and the zone of the antiterrorist operation, were respectively 1928 and 270 [3]. The therapeutic potential is complemented by the «green» tourism, especially in the Carpathian region, which is located at the crossroads of Western and Eastern Europe. Its attractiveness is enhanced not only by advantageous geographical position, but also by construction of small campsites,

small hotels, and guest houses. Ukraine has access to the two seas (the Azov and Black). Over 70 thousand rivers run on its territory (the largest — Dnipro, the third longest river in Europe), and over 3 thousand natural lakes and 22 thousand artificial reservoirs. By number of forest plantations Ukraine takes one of the first places in Europe. There are over 6,700 natural reserve territories, including 20 nature reserves, 11 national parks.

The degree of landscape diversity and favourable geographical position are potential factors of the competitiveness of medical tourism in Ukraine. But if they are to become effective factors of international competition, it is necessary to improve the access to the areas providing the services through a developed transport and communication systems. Despite significant depreciation of rolling stock and insufficient investment, Ukrainian railway is the primarily type of transport. In 2015 it secured 36.4% of total passenger traffic. Road and air transport provided respectively 35.7 and 11.7% [3]. But the conditions of many roads are terrible and constitute a threat to emergency situations; their construction is accompanied by growth of the shadow economy. The airline industry in Ukraine is monopolized, as a result prices for flights are high. So far, signing an agreement with the EU on a single airspace is only a prospect.

Shortcomings in management and marketing in the Ukrainian health care system, as well as opportunistic behaviour of some physicians, who frequently change the terms of agreements with potential patients and are prone to sudden changes in their intentions and behaviour, increase the transaction costs and the price of services. Insufficient comfort for patients, its discrepancy with international standards decrease competitive advantages of Ukrainian medicine. A lot of medical professionals in Ukraine don't know English, making it difficult to attract customers from abroad. There is also the risk of reducing the competitive advantages of health care in Ukraine because costs of the geomarketing, branding, social research, law and financial services are rising. The latter give possibility to respond to the dynamic and increasingly individualized demand for services, to detect the barriers affecting the consumer choice and the degree of dissatisfaction with the quality, etc. Some resorts can't ensure a year-round recreation. As a result, according to various estimates, only from 10 to 20% of the total number of the mineral water springs and the therapeutic muds are used in Ukraine. But the strongest negative factor influencing the competitiveness of the medical and recreational services in Ukraine is the danger of staying in the country due to the hostilities in Donbass. That's why really promising are medical institutions and recreational facilities of Central, West, and partly South of Ukraine.

Conclusions of the research. Creation of a competitive segment of medical and recreational services at the global market (in addition to agriculture, energy, defence industry and IT-programming) aims at restructuring economy of Ukraine,

acceleration of services export compared with export of goods, effective positioning of the services at the global market and getting out of the economic crisis. Absolute competitive advantages of medical and recreational services in Ukraine are associated with the lowest price of labor in Europe under condition of a proper quality. Comparative competitive advantages reflect the decline of relative prices of these services under the rapid growth of health care costs in developed countries. Non-price factors of international demand for them are exclusivity of some types of treatment, queues for planned operations in other countries, searching of confidentiality by patients, uniqueness and richness of natural resources of Ukraine, an extensive network of medical, sanatorium-and-spa institutions, recreational facilities, a big experience of the spa treatment. Involvement of medical tourists to Ukraine requires the legislative support of their treatment and security, improving of the quality and reliability of services, development of transport, communications and other infrastructure, raising the level of comfort in line with European standards. It's necessary to create a favorable investment climate for financial support of new treatment technologies, and introduce health insurance, increase the regulatory role of the medical associations that have to plan export of services. The task are also to reduce shadow economy and corruption, particularly in health care system, liberalize conditions for medical business, guarantee an effective use not only of public finance but also of foreign grants and money from sponsors.

REFERENCES

1. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
2. Пронкіна Л. І. Конкурентоспроможність України в умовах глобальної конкуренції: міжрегіональний семінар-диспут «Стратегія управління знаннями і людський розвиток в Україні» // Вісник Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 2(13). – С. 315–316.
3. State Statistics Service of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Tax Justice Network report «The Price of Offshore Revisited» / Sunday 22 July 2012 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/The_Price_of_Offshore_Revisited_Presser_120722.pdf.
5. Medical tourism market to reach \$32.5 bn globally in 2019: Report Biospectrum Updated on 3 October 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biospectrumasia.com/biospectrum/news/197399/medical-tourism-market-reach-usd325-bn-globally-2019-report#.UIVjqNLxpt6>.
6. Most effective health care 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/most-efficient-health-care-2014-countries>.

7. Most effective health care 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/37NPUCJI/health-care.pdf.
8. OECD Health Data: Health expenditure and financing: Health expenditure indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.oecd.org/healthres/healthspending.htm>.
9. Dominic Widdows. Health care and Bureaucracy in the USA / December 12th, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.puttypeg.net/essays/health-bureaucracy.html>.
10. Курси валют в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.i.ua/nbu/?d=29&m=05&y=2015&retry=3>.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2016.

Т. М. КАМИНСКАЯ

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

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МЕДИЦИНСКИХ И РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В статье анализируются необходимость, условия, внешние и внутренние факторы формирования конкурентных преимуществ украинских медицинских и рекреационных услуг на глобальном рынке. Раскрываются природные и приобретенные элементы национального богатства Украины, необходимые для достижения этой цели. Предлагаются рекомендации по увеличению международного предложения этих услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобальный рынок, медицинские и рекреационные услуги.

Т. М. КАМІНСЬКА

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

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕДИЧНИХ І РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. За індексом глобальної конкурентоспроможності Україна посідає 79-те місце серед 144 країн. Актуальним науковим завданням є пошук шляхів підвищення здатності національної економіки стало зростати у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські науковці розглядають різні аспекти міжнародної конкуренції та приділяють увагу зростанню конкурентоспроможності галузей матеріального виробництва й ІТ-програмування. Що стосу-

ється охорони здоров'я, то вона зазвичай розглядається в національному вимірі, з традиційної точки зору впливу на життєдіяльність громадян і людський розвиток.

Формулювання цілей. Обґрунтування необхідності, умов і чинників формування конкурентних переваг українських медичних і рекреаційних послуг на глобальному ринку.

Виклад основного матеріалу. Необхідність формування конкурентних переваг певних сегментів національної медицини та рекреації пов'язана з вектором на прогресивну структурну перебудову економіки України, її сталий постіндустріальний розвиток, позиціонування на глобальному ринку. Сьогодні в експорті переважають сировинні галузі, а зростання третинного сектору економіки відбувається за рахунок торгівлі, а не сучасних послуг.

Для сучасних розвинених країн внутрішніми факторами конкурентоспроможності є капітал, нові технології, інтелектуальний продукт, а для України — це унікальні лікувальні природні ресурси; нижча, за міжнародну, ціна праці медичних працівників, які мають досвід і відповідну кваліфікацію; значна девальвація національної валюти і, на жаль, тіньовий ринок медичних послуг, особливо у клітинній терапії. Мобільність ексклюзивних медичних і рекреаційних послуг обмежена, їх міжнародна пропозиція є низькоеластичною за ціною й доходами. Міжнародний попит на них є високоеластичним, що дозволяє надавачам послуг проводити гнучку цінову політику. Поєднання з компліментарними послугами туризму посилює корисний ефект від лікування і збільшує рентабельність бізнесу.

Зовнішніми чинниками конкурентоспроможності медичних і рекреаційних послуг в Україні є розвиток глобальних ринків інвестицій, праці, товарів і послуг; неухильне зростання вартості лікування у розвинених країнах, бюрократія при отриманні державної страховки, черги у лікарнях, пошук пацієнтами конфіденційності, особливо у випадку пластичних операцій.

Висновки. Надання конкурентоспроможних медичних і рекреаційних послуг в Україні потребує удосконалення законодавства в таких напрямках: лібералізація умов для медичного бізнесу; ефективне використання, крім суспільних фінансів, зарубіжних грантів і грошей спонсорів; подальше підвищення якості, надійності та безпеки послуг, рівня комфорту відповідно до європейських стандартів; розвиток транспорту, комунікацій, страхової медицини; надання медичним асоціаціям функції планування експорту послуг; мінімізація корупції в охороні здоров'я.

Коротка анотація статті

Анотація. У статті аналізуються необхідність, умови, зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентних переваг українських медичних та рекреаційних послуг на глобальному ринку. Розкрито природні і набуті елементи національного багатства України, які необхідні для досягнення цієї мети. Пропонуються рекомендації зі збільшення міжнародної пропозиції цих послуг.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобальний ринок, медичні та рекреаційні послуги.

УДК 351.82:339.5

Н. В. ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки
підприємства та економічної теорії
Харківського торговельно-
економічного інституту
Київського національного торговельно-
економічного університету, Харків
mtk_gd@ukr.net



**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Доведено, що розвиток національного виробництва та насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною продукцією вітчизняного виробництва є необхідною умовою підвищення економічної стійкості країни, її конкурентоспроможності. Обґрунтовані механізми активізації процесів розвитку внутрішнього ринку з метою поліпшення його соціально-економічної якості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі структурної перебудови економіки на нових інвестиційно-інноваційних засадах розвитку реального сектору.

Ключові слова: внутрішній ринок, конкурентоспроможність, розвиток, промислова політика, імпортозаміщення, механізм.

JEL Classification: O20, E23.

Постановка проблеми. Активне дослідження внутрішнього ринку розпочалося разом з ринковою трансформацією економіки України. На перших етапах основна увага приділялася становленню інститутів ринку, подоланню інфляційних шоків, лібералізації цінової політики та економічних відносин у цілому. На сучасному етапі розвитку ринку все частіше увага акцентується на завданнях забезпечення оптимальних секторальних пропорцій, формуванні і використанні товарних ресурсів, що обумовлено зростанням на внутрішньому ринку України імпортованих товарів та дедалі більшим скороченням пропозиції товарів вітчизняного виробництва. Так, основною метою держав-

ної політики у короткостроковому періоді має стати зміна моделі розвитку економіки в бік орієнтованості на внутрішній ринок, пожвавлення промислової активності з акцентом на залучення інвестицій. Це має забезпечити формування більш стійкої моделі економіки з розвиненим внутрішнім виробництвом, ринком споживання та фінансовим сектором, що дозволить економіці більш стійко реагувати на можливі зміни у світовій динаміці. Зараз у структурі національної економіки залишилися переважно галузі, які добувають сировину або випускають продукцію з низьким ступенем обробки для експорту, завантаження потужностей яких залежить від попиту на зовнішньому ринку. Споживчий ринок України все більше наповнюють товари іноземного виробництва. Сьогодні на межі виживання опинилися високотехнологічні галузі, втрачено значну частину науково-технічного потенціалу. Ці негативні структурні зрушення тривалий час супроводжувалися втратою робочих місць та погіршенням якості життя населення країни. Розвиток національного виробництва та насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною продукцією вітчизняного виробництва є необхідною умовою підвищення економічної стійкості країни, її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика політики імпортозаміщення, розвитку внутрішнього ринку досить широко висвітлена у вітчизняній літературі. Головним аспектам цієї проблеми присвячені роботи В. Беседіної, В. Бодрова, Т. Васильціва, Я. Жаліло, Ю. Кіндзерського, А. Мазаракі, Г. Ортіної та інших. Так, автори на основі аналізу структури та динаміки імпорту в економіці України визначають його місце у відтворювальних процесах, виявляють можливості розвитку внутрішнього ринку та обґрунтовують рекомендації щодо імпортозаміщення в Україні [1–10]. У своїх дослідженнях вчені зазначають, що вузькість внутрішнього ринку призводить до серйозних негативних наслідків, а саме до підризу фінансово-економічної основи розширеного відтворення та сталого економічного зростання, зростання залежності національної економіки від зміни кон'юнктури на світовому ринку. Аналіз результатів проведених досліджень зазначених вище науковців визначив доцільність зосередження уваги на вивченні механізмів активізації процесів розвитку внутрішнього ринку з метою поліпшення його соціально-економічної якості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі структурної перебудови економіки на нових інвестиційно-інноваційних засадах розвитку реального сектору.

Формулювання цілей. Метою статті є теоретичне обґрунтування механізмів та інструментів розвитку внутрішнього ринку України щодо поліпшення його соціально-економічної якості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі структурної перебудови економіки на нових інвестиційно-інноваційних засадах розвитку реального сектору.

Виклад основного матеріалу. Внутрішній ринок — це система суспільно-економічних відносин і взаємопов'язаних інституцій у сфері товарно-грошового обігу, які опосередковують взаємовідносини між вітчизняними виробниками-продавцями і споживачами-покупцями країни. Він, з одного боку, є дзеркальним відображенням стану та характеру функціонування виробничої сфери, а з другого — важливим фактором стимулювання розвитку, удосконалення структури та ефективності національного виробництва.

Функціями внутрішнього ринку, які обумовлюються його сутністю, відображають його основне призначення і роль у розвитку національного виробництва, є: збалансування попиту та пропозиції за обсягом і структурою; встановлення рівноважної (конкурентної) ціни, що відповідає суспільній корисності товару; створення передумов для виробництва рівноважного обсягу товарів, тобто такого потрібного ринку обсягу, який буде проданий на ньому; доведення продукції від виробництва до споживання та забезпечення безперервної зміни форм вартості товарів.

Україна за роки незалежності пройшла певний шлях розбудови ринкової економічної системи з притаманним їй внутрішнім ринком. Це стосується лібералізації і розширення форм власності. Упровадження певних ринкових механізмів і лібералізація зовнішньоекономічної діяльності сприяли зміні у співвідношенні галузей та видів економічної діяльності шляхом збільшення частки сфери послуг і зменшення частки сфери виробництва матеріальних благ, збільшення частки базових галузей та зменшення частки галузей, які визначають науково-технічний прогрес і можливості інноваційно-інвестиційного розвитку. Майже третина товарних ресурсів промисловості України має імпортне походження, біля 40% загального обсягу нових технологій, необхідних для технологічного оновлення та модернізації вітчизняної промисловості, імпортується в Україну. Запозичення зарубіжних технологій здійснюють галузі, які традиційно мають розвинену виробничу та наукову базу, що свідчить про втрату національною економікою зв'язку з вітчизняною наукою.

У сучасних умовах внутрішній ринок не може бути відокремлений від глобалізаційних процесів, що охопили світове господарство. Глобалізація світогосподарських зв'язків, посилення ролі екзогенних факторів економічного зростання породжують нові загрози і ризики, здатні істотно послабити внутрішній ринок країн з трансформаційною економікою. На сучасному етапі в Україні спостерігається тенденція до зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності, посилення імпортозалежності від високотехнологічних товарів і науково-технічних послуг. Крім того, варто зазначити низьку питому вагу України у світовій торгівлі наукомісткими і високотехнологічними товарами. На сьогодні український експорт товарів з високим рівнем до-

даної вартості не перевищує 0,02% світового обсягу. У структурі зовнішньої торгівлі України незначне місце займає наукоємна високотехнологічна продукція. Відсутність окремих вітчизняних наукоємних товарів компенсується за рахунок імпорту. Середній рівень інтелектуалізації вітчизняного імпорту вищий за середній рівень інтелектуалізації вітчизняного експорту. Це є індикатором певної імпортозалежності України в сегменті високотехнологічних товарів. Внутрішній ринок України формується без урахування потреб пріоритетного розвитку його наукоємного сегмента [11, с. 211].

Низький рівень розвитку внутрішнього ринку підтверджується статистичними даними щодо частки виробленої на території України продукції у структурі внутрішнього ринку. Це 59% при тому, що 10 років тому цей показник складав 71%. Викликає занепокоєння інформація щодо присутності вітчизняних товарів на українському споживчому ринку в розрізі окремих груп: 77–98% — товари продовольчої групи, 12% — побутова техніка, 10,5% — автомобілі, 5,9% — одяг, 3,2% — електронні товари.

Тобто величезного значення в умовах глобалізації набуває підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів щодо імпортованих. Саме тому державне регулювання внутрішнього ринку повинне гнучко реагувати на виклики, породжені глобалізацією, сприяти розвитку і стимулюванню конкурентних засад економіки, що передбачає першочергове вирішення таких завдань [12, с. 9–10]: підвищення рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва; удосконалення інституційних та організаційно-економічних засад функціонування внутрішнього ринку; визначення та закріплення принципів функціонування природних монополій; створення дієвих стимулів для заохочення розвитку конкуренції у монополізованих галузях економіки; побудова оптимальної системи цінового регулювання, яка б забезпечила поєднання інтересів виробників, споживачів і суспільства в цілому; формування дієвої системи захисту прав споживачів щодо отримання ним товарів і послуг належної якості в достатньому обсязі за економічно обґрунтованими цінами.

Світовий досвід доводить, що забезпечити довготривале економічне зростання можливо лише за стабільного розвитку внутрішнього ринку країни, яке базується значною мірою на споживчих і виробничих товарах національного виробництва. Показовим є досвід реформ у Німеччині, де у 2010 р. зростання ВВП в більшою мірою було досягнуто за рахунок орієнтації економіки на внутрішній ринок, на переважно споживання товарів вітчизняного походження.

Розбудова внутрішнього ринку України та вихід на траєкторію довготривалого економічного зростання можливе за умов активізації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, що обумовлюється ефек-

тивність інноваційної політики держави. Таку точку зору на розвиток внутрішнього ринку поділяють Ю. В. Кіндзерський, Т. Д. Ковтун, Г. Ортіна [6; 7; 9]. Суттєвими недоліками існуючої системи управління інноваціями вчені вважають низький рівень координації міжвідомчих взаємодій, недостатньо узгоджені завдання інноваційної, промислової та науково-технічної політик; високий рівень бюрократизації, слабкий моніторинг реалізації державних ініціатив, фактична відсутність зворотного зв'язку із суб'єктами, недостатня інформованість про дійсний стан справ в інноваційному секторі економіки; відомчий принцип управління витратами держбюджету на фінансування наукових робіт, що не створює умов для отримання від інноваційної діяльності кінцевого результату; нечіткість та безсистемність регіональної інноваційної політики тощо. Одним зі шляхів вирішення існуючих проблем управління інноваціями є побудова цього процесу у вигляді інтерактивного, який є результатом одночасної взаємодії великої кількості учасників, що об'єднані в систему взаємодій і комунікацій (представники державного та приватного сектору як споживачі знань, науково-дослідні інститути, університети як виробники знань). Діяльність інноваційної системи значною мірою визначається інтенсивністю цих взаємодій. Серед механізмів управлінського впливу на інноваційні процеси в Україні мають бути: 1) механізми планування і прогнозування, які передбачають прогнозування тенденцій розвитку ринків, технологій і інновацій для розробки перспективної політики, яка орієнтується на майбутні потреби виробників і споживачів, а також визначення стратегічних науково-технічних та інноваційних орієнтирів розвитку держави й регіонів; 2) механізми координації та контролю, які передбачають узгодження дій органів виконавчої влади і місцевого самоврядування; 3) правові механізми управління інноваціями на всіх стадіях інноваційного ланцюга; 4) механізми кадрового забезпечення інноваційного розвитку, що передбачають створення ефективних систем підготовки фахівців з управління інноваційною діяльністю та інтелектуальною власністю; 5) фінансово-економічні механізми управління інноваціями, які включають бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності, а також мотиваційні та венчурні механізми, які передбачають створення інститутів венчурного інвестування; 6) механізми інформаційної підтримки інноваційної діяльності; 7) механізми державно-приватного партнерства для реалізації спільних інноваційних проектів; 8) механізми співробітництва науки та виробництва для стимулювання передачі та комерціалізації результатів НДДКР тощо.

У наш час потрібно програмно-цільовими методами формувати економіку п'ятого-шостого технологічного укладів, а для цього реалізувати такі заходи: запровадити диференційовані податкові ставки для інноваційно активних

підприємств, звільнити на декілька років від сплати податку на прибуток підприємства, які спрямовують фінансові кошти на фінансування заходів технічного переозброєння, що супроводжується збільшенням випуску конкурентоспроможної продукції; ввести протекційні заходи на імпорт морально застарілого устаткування, обладнання і технологій.

Вагомою рушійною силою розвитку внутрішнього ринку А. А. Мазаракі та Т. М. Мельник вважають підвищення платоспроможного попиту шляхом стимулювання економічного зростання в країні та конкуренцію [10, с. 501–502].

Ключове значення в процесах розвитку внутрішнього ринку України має належати ефективній та виваженій промисловій політиці.

Промислову політику необхідно розглядати як стратегію розвитку та підвищення ефективності промислового виробництва, збільшення конкурентоспроможності вітчизняних галузей, секторів, підприємств і продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку, що забезпечує стійке економічне зростання в довгостроковій перспективі. Промислова політика — це інструмент впливу на економічне зростання через структуру промислового виробництва. До таких інструментів, які складають єдиний механізм промислової політики, що відповідає вимогам комплексності та системності, належать (за характером впливу на об'єкт): макроекономічні, інституційні, інформаційні та ресурсні: 1) макроекономічні інструменти спрямовані на формування необхідного для розвитку реального виробництва загальноекономічного середовища, насамперед на досягнення фінансової стабільності, подолання бюджетного дефіциту і зменшення інфляції, на забезпечення позитивного платіжного балансу і підтримання стійкого курсу національної валюти; 2) інформаційні інструменти передбачають забезпечення економічних агентів і відповідних органів управління систематизованими, обробленими за допомогою науково обґрунтованих методик даними про соціально-економічне середовище, які дозволяють приймати більш ефективні рішення у виробничій (у тому числі інвестиційній та інноваційній) і комерційній сферах діяльності; 3) ресурсні (витратні) інструменти передбачають надання ринковим суб'єктам відтворювальних ресурсів для вирішення завдань промислового розвитку; 4) інституційні інструменти пов'язані з формуванням відповідної ринковим принципам і завданням промислової політики правового та організаційно-економічного середовища.

Промислова політика в реальній практиці завжди набуває вигляду структурної політики. Досвід реалізації промислової політики в розвинених країнах підтверджує існування таких базових моделей, які є векторами промислового розвитку: експортно орієнтована, інноваційно орієнтована модель та модель

імпортозаміщення. Промислова політика імпортозаміщення передбачає забезпечення внутрішнього ринку країни переважно на основі розвитку національного виробництва, часто з використанням високого рівня протекціоністського захисту. Основним обмеженням для політики імпортозаміщення, як правило, є внутрішній платоспроможний попит. У тому випадку, коли темпи зростання внутрішнього ринку відстають від динаміки загальносвітової кон'юнктури, політика імпортозаміщення може негативно впливати на конкурентоспроможність імпортозаміщуваних виробництв. Політика стимулювання експорту в країнах, що розвиваються, як правило, була лише фазою торговельної політики і здійснювалася на різних стадіях індустріалізації, зазвичай після стадії імпортозаміщення. Останніми роками ключовими напрямками промислової політики стали заходи щодо збільшення інвестицій в основні засоби, НДДКР і людський капітал. Як показує практика (досвід Південної Кореї, Японії, Китаю), моделі промислової політики не є взаємовиключними і можуть ефективно поєднуватися для досягнення цілей збалансованого економічного розвитку. При цьому успіх у довгостроковому періоді визначає не орієнтація на ту чи іншу модель, а комплексний підхід до розробки довгострокової стратегії розвитку, заснованої на розумінні конкурентних переваг країн, на економічно обґрунтованому визначенні пріоритетів розвитку, на формуванні центрів відповідальності за реалізацію цієї стратегії і на розробці чітких правил поведінки економічних суб'єктів при забезпеченні макроекономічної стабільності.

Практично у всіх нових індустріальних країнах (НК) основною статтею експорту стали товари масового споживчого призначення і, перш за все, продукція обробної промисловості, яка відрізняється високою конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку. Це досягнуто шляхом ефективного використання передової техніки і технологій, досягнень НТП, сучасним методам організації виробництва, що сприяло значному підвищенню продуктивності та інтенсивності праці. Процес індустріалізації країн НК можна поділити на 3 етапи: а) розвиток імпортозамінних галузей; б) створення експортного потенціалу та базових галузей промисловості; в) розвиток наукомістких галузей. Найбільших успіхів отримали ті країни, які нарощували свій експорт одночасно з процесом імпортозаміщення. Високі темпи інфляції, низькі рівні заощаджень і віддачі від інвестицій, проблеми із зовнішнім боргом і платіжним балансом і, як наслідок усього цього, низькі темпи зростання економіки і добробуту населення, стали основними причинами вибору стратегії імпортозаміщення.

За результатами реалізації імпортозаміщення та імпортного протекціонізму в країнах з різними типами відкритої економіки науковцями виявлено такі

тенденції: досягнення самозабезпечення на I фазі імпортозаміщення; зменшення негативного сальдо зовнішньоторговельного балансу в інтеграційних об'єднаннях; скорочення зовнішнього боргу, що має місце переважно у країнах, які здійснюють імпортозаміщення проміжної продукції; зміна в структурі зайнятості.

З точки зору прогресивного розвитку економіки України не будь-яке економічне зростання може супроводжуватися позитивними зрушеннями в її структурі. Можливе зростання за рахунок збільшення частки видобувних, індустріальних і постіндустріальних галузей і виробництв у структурі економіки. Найбільш оптимальним для нас був би розвиток останніх. В Україні пріоритет має надаватися розвитку внутрішнього виробництва шляхом його диверсифікації та модернізації, більш ефективного використання діючих виробничих потужностей та підвищення їх технологічного рівня, суттєвого покращення регуляторного середовища для ведення бізнесу, впровадження механізму стимулювання ресурсозбереження та інноваційного розвитку, спрямування інвестиційних ресурсів держави на впровадження нових зразків ресурсозберігаючої та енергоефективної техніки і технологій, організації сучасної підготовки кадрів та стимулювання залучення до цих процесів приватного капіталу.

Висновки. Сьогоднішня структура внутрішнього ринку України, його вузькість та тенденції розвитку формують загрози для сталого економічного розвитку національної економіки. Вузький сегмент реального сектору економіки, зорієнтованого на зовнішні ринки, робить вітчизняну економіку надзвичайно чутливою до кон'юнктури світового ринку. Надмірне засилля вітчизняного ринку імпортними товарами спричинює перманентну дестабілізацію податково-бюджетної та банківської системи, підриває соціальну та економічну стабільність. Експорт продукції низькотехнологічних галузей перетворює українську економіку на сировинний придаток високорозвинених країн.

Подолання наслідків фінансово-економічної кризи та вихід на траєкторію довготривалого економічного зростання пов'язані з удосконаленням структури національної економіки та активізацією внутрішнього ринку України. Саме створення умов для випереджаючого розвитку внутрішнього ринку має стати визначальним напрямом державної економічної і соціальної політик.

В економіці України має бути сформований механізм стратегічного імпортозаміщення. Так, проблемою вітчизняної промисловості необхідно вважати не стільки її залежність від імпорту, скільки недостатню залученість україн-

ської промисловості в систему міжнародного розподілу праці. Можливості імпортозаміщення, послаблення виробничої залежності від імпорту визначаються проведенням модернізації виробництва, тобто радикальною активізацією інвестиційної та підприємницької діяльності в українській економіці. Зниження виробничої залежності економіки України від імпорту забезпечить такі ефекти, як модернізація виробництв, збільшення додаткової вартості, яка створюється в Україні; пом'якшення впливу коливань валютного курсу на виробничо-фінансові показники підприємств створить основу зростання несиловинного експорту та залучення вітчизняних сировинних виробництв у внутрішньоукраїнські виробничі ланцюги. Все це стане підґрунтям стійкого зростання економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беседіна В. Ф. Інноваційна складова сучасної економічної динаміки : монографія / В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченко. – Умань : ФОП Жовтий О. О., 2013. – 362 с.
2. Васильців Т. Г. Узагальнення концептуальних положень організаційно-економічного механізму та інструментів державної структурної політики імпортозаміщення / Т. Г. Васильців, М. В. Цап // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 8. – С. 40–44.
3. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку : наук.-метод. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев та ін. ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2011. – 80 с.
4. Жаліло Я. А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я. А. Жаліло, В. М. Гацько // Стратегічна панорама [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1.
5. Кисіль Т. В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Т. В. Кисіль // Маркетинг і менеджмент інновацій : міжнар. наук. журн. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2014. – № 1. – С. 64–71.
6. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія ; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України» / Ю. В. Кіндзерський. – К., 2013. – 536 с.
7. Ковтун Т. Д. Світовий досвід проведення політики імпортозаміщення та можливості його використання в Україні. Глобальні та локальні проблеми соціально-економічного розвитку України : монографія / Т. Д. Ковтун, К. М. Дьомочка. – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – С. 347–361.
8. Мазаракі А. А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісн. КНТЕУ. – 2012. – № 6. – С. 5–15.
9. Ортіна Г. Моделювання розвитку реального сектору економіки як елемент державної антикризової стратегії / Г. Ортіна // Економіка України : політ.-екон. журн. – 2014. – № 2 (128). – С. 25–29.

10. Стратегія посткризового розвитку зовнішньоекономічного сектору України : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 652 с.
11. Глобалізація та регіоналізація: виклики для економіки України : монографія / Р. С. Білик, О. В. Гаврилук, В. К. Євдокименко та ін. – Чернівці : Рута, 2010. – 516 с.
12. Удосконалення механізмів державного регулювання внутрішнього ринку України в умовах економічної циклічності : наук. розробка / В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, С. А. Дяченко та ін. ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2013. – 52 с.

REFERENCES

1. Besedina V. F., Muzychenko A. S. (2013). Innovatsiina skladova suchasnoyi ekonomichnoyi dynamiky. Uman. FOP Zhovtyy O. O.
2. Vasylytsiv T. H., Tsap M. V. (2014). Uzahalnennia kontseptualnykh polozhen orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu ta instrumentiv derzhavnoi strukturnoi polityky importozamishchennia. *Biznes-inform.* 8.
3. Bodrov V. H., Baldych N. I., Husiev V. O. (2011). *Vnutrishnii rynek Ukrainy: teoriia ta stratehiia postkryzovoho rozvytku.* Kyiv. NADU.
4. Zhalilo Ya. A., Hats'ko V. M. Problemy formuvannya suchasnykh zasad polityky importozamishchennya v Ukraini. *Stratehichna panorama.* Retrieved from: http://www.nisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1.
5. Kysil T. V. (2014). Teoretychni zasady vykorystannia stratehii importozamishchennia na promyslovykh pidpnyemstvakh. *Marketynh i menedzhment innovatsii. Mizhnar. nauk. Zhurnal.* 1.
6. Kindzerskyi Yu. V. (2013). *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnologichnoi modernizatsii.* Kyiv. DU «In-t ekonomiky ta prohnozuvannia NAN Ukrainy».
7. Kovtun T. D., Domochka K. M. (2013). Svitovyi dosvid provedennia polityky importozamishchennia ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini. *Hlobalni ta lokalni problemy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy.* Kharkiv. KhNU imeni V. N. Karazina.
8. Mazaraki A., Melnyk T. (2012). Import ta perspektyvy importozamishchennia v Ukraini. *Visnyk KNTEU.* 6.
9. Ortina H. (2014). *Modelyuvannia rozvytku realnoho sektora ekonomiky yak element derzhavnoi antykryzovoi stratehii.* *Ekonomika Ukrainy.* 2 (128).
10. Mazaraki A., Melnyk T. (2015). *Stratehii postkryzovoho rozvytku zovnishno-ekonomichnoho sektora Ukrainy Kyiv/ Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.*
11. Bilyk R. S., Havryliuk O. V., Yevdokymenko V. K. (2010) *Hlobalizatsii ta rehionalizatsii: vyklyky dlia ekonomiky Ukrainy.* Chernivtsi. Ruta.
12. Bodrov V. H., Baldych N. I., Diachenko S. A. (2013). *Udoskonalennia mekhanizmiv derzhavnoho rehulyuvannia vnutrishnoho rynku Ukrainy v umovakh ekonomichnoi tsyklichnosti.* Kyiv. NADU.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2016.

Н. В. ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия и экономической теории Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета, Харьков

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ
ВНУТРЕННЕГО РЫНКА СТРАНЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Доказано, что развитие национального производства и насыщение внутреннего рынка конкурентоспособной продукцией отечественного производства является необходимым условием повышения экономической устойчивости страны, ее конкурентоспособности. Обоснованы механизмы активизации процессов развития внутреннего рынка с целью улучшения его социально-экономического качества, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на основе структурной перестройки экономики на новых инвестиционно-инновационных принципах развития реального сектора.

Ключевые слова: внутренний рынок, конкурентоспособность, развитие, промышленная политика, импортозамещение, механизм.

N. V. YAKYMENKO-TERESHCHENKO

Doctor of Economic Sciences, professor, head of the Department of Enterprise Economics and Economic Theory, Kharkiv Trade and Economics Institute of Kyiv National University of Trade and Economics

**STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT
OF THE COUNTRY INTERNAL MARKET IN THE CONTEXT
OF PROVIDING ITS COMPETITIVENESS**

Problem setting. In the current phase of the market development, scientists more and more frequently pay attention to tasks of providing optimal sectoral proportions, formation and usage of commodity resources. This tendency is stipulated by the increase of imported goods in the internal market of Ukraine and significant reduction of supply of goods produced by the domestic economy. The national production development and furnishing the internal market with competitive products of domestic production is an essential requirement of economic stability of the country and its competitiveness.

Recent research and publications analysis. Problematics of the import substantiation policy, development of the internal market is thoroughly considered in the domestic literature. Scientific papers of V. Besedina, V. Bodrov, T. Vasylytsiv, Ya. Zhalilo, Yu. Kindzerskyi, A. Mazaraki, H. Ortina, etc. are dedicated to the main aspect of this problem.

Paper objective. The paper objective is theoretical substantiation of mechanisms and instruments of development of the internal market of Ukraine aimed at enhancement of its social and economic quality, the increase of competitiveness of domestic products owing to structural transformation of the economy based on new investment and innovative frameworks of real sector development.

Paper main body. Public regulation of the internal market should flexibly react to challenges caused by globalization, conduce to development and stimulation of competitive frameworks of the economy, which consist in the increase of a competitiveness level of domestic production goods and improvement of institutional and organizational and economic frameworks of internal market functioning.

An effective and substantiated industrial policy is a highlight of processes of development of the Ukrainian internal market. It is determined as a strategy of development and enhancement of efficiency of the industrial production, the increase of competitiveness of domestic industries, sectors, enterprises, and products in the external as well as in the internal markets, which provides stable economic growth in the long-term prospect.

Conclusions of the research. It is important to form a mechanism of strategic import substantiation in the Ukrainian economy. The decrease of productive dependence of the Ukrainian economy on import will provide the following effects: modernization of production; the increase of the surplus value created in Ukraine; cushioning the impacts of exchange rate fluctuations on productive and financial figures of enterprises; formation of the basis of raw materials export growth and involvement of domestic rough manufacturing in internal Ukrainian production chains.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has proven that the national economy development and furnishing the internal market with competitive goods of the domestic production are essential requirements for the increase of economic stability of the country and its competitiveness. The author has substantiated mechanisms of activation of processes of the internal market development for the purpose of enhancement of its social and economic quality, the increase of competitiveness of domestic products owing to structural transformation of the economy based on new investment and innovative frameworks of real sector development.

Key words: internal market, competitiveness, development, industry policy, import substitution, mechanism.

УДК 330.1:005.332.4

Л. І. ПРОНКІНА

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



О. М. ГАВРИШ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
та економічної теорії Харківського
торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-
економічного університету, Харків
d_v_s_45@ukr.net



ЯКІСТЬ ЯК КРИТЕРІЙ ТА ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито зміст та головні характеристики якості як економічної категорії. Обґрунтовано взаємозв'язок якості і конкурентоспроможності національної економіки. Досліджено трансформацію домінуючих характеристик якості відповідно до змін концептуальних підходів до конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: якість, конкурентоспроможність національної економіки, домінуючі характеристики якості, концепції конкурентоспроможності національної економіки, конкурентні переваги.

JEL Classification: D2.

Постановка проблеми. Високий рівень конкурентоспроможності національної економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у глобаль-

ний економічний простір як рівноправного учасника міжнародних економічних відносин. Забезпечення глобальної конкурентоспроможності виступає і метою, і основою економічного розвитку країни на інноваційній основі, спрямованого на зростання суспільного добробуту.

Економічним категоріям якості і конкурентоспроможності притаманний змістовний взаємозв'язок як властивостям об'єкта, процесу, діяльності, що забезпечують певний рівень задоволення потреб — виробничих, споживчих, соціальних тощо. У зв'язку з цим обґрунтування теоретичних засад підвищення конкурентоспроможності національної економіки повинно базуватися на аналізі її якісних критеріїв та чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу чинників конкурентоспроможності присвячено праці Р. Буряк [1], Ю. Воржакової, Л. Довгань [2], В. Гоменюк [3], В. Кривешко, П. Сідун [4], К. Назирова [5; 6] та ще багатьох українських і зарубіжних вчених. Роль якості у забезпеченні конкурентоспроможності розкрито у працях Н. Богацької, А. Козир [7], С. Кісь, Г. Кісь, М. Мельницького [8], А. Малюти [9], О. Пономарьової [10] та ін. Але, як правило, дослідники обмежуються аналізом впливу якості продукції на її конкурентоспроможність або розглядають взаємозв'язок якості і конкурентоспроможності на рівні підприємств, залишаючи поза увагою його макроекономічні критерії та чинники.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування якісних критеріїв та чинників формування й реалізації конкурентних переваг національної економіки на методологічній основі концепцій її конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Якість є однією із базових властивостей товарів, послуг, діяльності, процесів, відносин тощо, зміст якої є багатогранним, що обумовлює наявність різних підходів до його визначення та характеристики складових.

Зміст якості як економічної категорії має такі головні взаємопов'язані характеристики:

– *об'єктні*: у світлі споживчого підходу якість об'єкта (товару, послуги) — це ступінь задоволення індивідуальних і суспільних потреб при його споживанні (використанні). Оскільки кінцевою метою людської діяльності є задоволення потреб, то саме споживчий підхід відображає зміст якості як соціально-економічного явища. «Якість як економічна категорія відображає сукупні властивості продукції, послуг, що зумовлюють ступінь їх придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення» [11, с. 11];

– *процесні*: якість є змістовною характеристикою і критерієм виробничого, інноваційного, послугового, соціального та інших процесів. Відповідно до виробничого підходу якість — це сукупність таких характеристик діяльності

(процесів), що забезпечують їх ефективність та досягнення поставленої мети. На рівні підприємства якість процесів — це якість виробництва, інноваційної діяльності, управління, маркетингу та ін. Автори статті «Якість діяльності — головна умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств» справедливо підкреслюють, що конкурентоспроможність підприємства — це результат якості діяльності, у складі якої вони виокремлюють якість управління, виконання, техніки і технології, що використовуються [8, с. 41];

– *функціональні*: якість товарів, послуг, процесів характеризується ефективністю здійснення їх функцій. Наприклад, важливою функцією інноваційної діяльності є впровадження інтелектуальних продуктів — новацій, отже, її функціональною якісною характеристикою є ефективність впроваджуваної діяльності;

– *відносницькі*: різноманітні види діяльності характеризуються певними відносинами між фізичними і юридичними особами, країнами з їх приводу. Від їх якості безпосередньо залежить досягнення їх цілей;

– *ринкові*: якість продукції, послуг має ринковий вимір — це, по-перше, обсяг попиту на неї, який демонструє раціональний вибір споживачів. Продукція може мати високу споживчу, процесну, функціональну якість, але не користуватися належним попитом унаслідок багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин, серед яких, наприклад, неякісний маркетинг (низька процесно-функціональна якість маркетингової діяльності). По-друге, ринкову якість продукції відображає наявність / відсутність у неї конкурентних переваг порівняно з продукцією конкурентів;

– *результативні*: якість — це характеристика успіху економічного агента, його продукції, послуг, діяльності, який в економічному аспекті відображають такі показники, як прибуток та його норма, рентабельність, ринкова вартість бізнесу тощо;

– *інституційні*: якість є об'єктом регулювання — державного, регіонального, корпоративного, міжнародного, має певні стандарти, наприклад, впроваджений Міжнародною організацією стандартизації міжнародний стандарт ІСО 9004-2, який визначає якість як сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуги, що забезпечують задоволення реальних потреб або потреб, що припускаються [12].

Національна економіка як система національного господарювання характеризується певним рівнем якості, узагальнюючим показником якої є валовий внутрішній продукт на душу населення як економічний критерій рівня та якості життя населення. У цьому контексті якість національної економіки є критерієм і чинником її конкурентоспроможності (табл. 1). Як підкреслює О. С. Чепурна, конкурентоспроможність національної економіки слід розумі-

ти як її стан та потенційну можливість надалі забезпечувати ефективність виробничих процесів і добробут громадян на основі формування і використання конкурентних переваг країни [13].

Таблиця 1

**Місце України у рейтингу країн світу за рівнем життя
і індексом глобальної конкурентоспроможності**

Роки	Рівень життя, місце за критерієм «економіка»	Глобальна конкурентоспроможність, місце
2013	72	84
2014	70	76
2015	127	79

Складено на основі джерел [14; 15].

Як видно із табл. 1, Україна у рейтингу за рівнем життя серед 142 країн світу займала у 2015 р. 79 місце, за критерієм «економіка» — 127 місце, у 2014 р. відповідно 70 і 76; у 2013 р. — 84 і 72. Втрата Україною за один рік 57 пунктів у рейтингу рівня життя за економічним критерієм свідчить про падіння якості національної економіки, що негативно вплинуло на її конкурентоспроможність — Україна втратила 3 пункти у рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Слід підкреслити, що на конкурентоспроможність національної економіки, як і на рівень життя населення, впливають не тільки економічні, а й соціальні, політичні, демографічні, гуманітарні, міжнародні чинники, яким також притаманні певні якісні характеристики. Як визначає К. Назиров, фактори конкурентоспроможності — це обставини та умови, що зумовлюють конкурентоспроможність. Спочатку в індустріальній економіці багатство ґрунтувалося на ресурсах і географічному положенні країни. Вони забезпечували здебільшого екстенсивне економічне зростання. У міру розвитку індустріальної економіки набирає сили новаторство і зростання продуктивності факторів виробництва. Фактори конкурентоспроможності глобальної постіндустріальної економіки побудовані на технологічному прогресі і значному поширенні мереж. Особливого значення набувають інформаційно-комунікаційні технології, під впливом яких формується і розвивається єдиний інформаційний простір [5, с. 160]. На основі аналізу різноманітних підходів до визначення конкурентоспроможності залежно від її домінуючих у певний історичний період факторів К. Назиров дослідив еволюцію концепцій конкурентоспроможності національної економіки: 1) торговельно-

координаційна концепція, яка зводить конкурентоспроможність національної економіки до результатів діяльності країни на світових ринках, пов'язаних із координацією діяльності учасників ринку; 2) виробнича концепція: конкурентоспроможність національної економіки визначається як здатність країни підвищувати продуктивність і добробут; 3) інвестиційно-структурна концепція: конкурентоспроможність національної економіки залежить від здатності країни генерувати та залучати інвестиції та людський капітал; 4) інноваційна концепція: здатність національної економіки розробляти і впроваджувати інновації забезпечує її конкурентоспроможність; 5) інституційна концепція — конкурентоспроможність національної економіки визначається ефективним використанням інституційних чинників [6, с. 7]. Еволюція концепцій конкурентоспроможності національної економіки характеризується трансформацією ролі якості як її фактора, що знаходить свій вияв, по-перше, у появі нових характеристик якості та їх накопиченні, по-друге, у зміні домінуючих характеристик якості як фактора конкурентоспроможності (табл. 2)

Таблиця 2

**Характеристики якості як фактора
конкурентоспроможності національної економіки**

Концепції конкурентоспроможності національної економіки	Домінуючі характеристики якості як чинника конкурентоспроможності національної економіки
Торговельно-координаційна концепція	Об'єктні характеристики якості як сукупності властивостей продукції та послуг; ринкові характеристики якості як наявності / відсутності попиту та конкурентних переваг порівняно з продукцією інших учасників ринку
Виробнича концепція	Процесні характеристики якості: сукупність характеристик виробничого процесу, що забезпечують його ефективність; функціональні характеристики якості як ефективність реалізації функцій виробничого процесу
Інвестиційно-структурна концепція	Процесні характеристики якості: сукупність характеристик інвестиційного процесу, що забезпечують його ефективність; функціональні характеристики якості як ефективність реалізації функцій інвестиційного процесу

Концепції конкурентоспроможності національної економіки	Домінуючі характеристики якості як чинника конкурентоспроможності національної економіки
Інноваційна концепція	Процесні характеристики якості: сукупність характеристик інноваційного процесу, що забезпечують його ефективність; функціональні характеристики якості як ефективність реалізації функцій інноваційного процесу
Інституційна концепція	Інституційні характеристики якості як досконалість формальних і неформальних норм, що її регулюють; функціональні характеристики якості як ефективність інститутів, що її регулюють

Слід підкреслити, що, по-перше, зміна домінуючої характеристики якості відповідно до еволюції концепцій конкурентоспроможності національної економіки не означає втрати інших характеристик — змінюється співвідношення останніх у системі якісних критеріїв та чинників конкурентоспроможності; по-друге, результативні та відносницькі характеристики якості є складовою всіх інших її характеристик, у тому числі і домінуючих.

Висновки. Таким чином, зміст якості як економічної категорії охоплює її об'єктні, процесні, функціональні, відносницькі, ринкові, результативні та інституційні характеристики, які у сукупності, з одного боку, безпосередньо впливають на ефективність людської діяльності у різних суспільних сферах, а з другого — є комплексним критерієм її конкурентоспроможності. Взаємозв'язок якості і конкурентоспроможності знаходить свій вияв у трансформації структури змісту якості як сукупності її характеристик відповідно до еволюції концептуальних підходів до визначення змісту та чинників конкурентоспроможності національної економіки. Сучасній концепції, за якою головна роль щодо забезпечення конкурентоспроможності належить інституційним факторам, відповідає визначення інституційних характеристик якості як домінуючого критерію і чинника конкурентоспроможності національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Буряк Р. І. Характеристика якості як економічної категорії в діяльності підприємств АПК [Електронний ресурс] / Р. І. Буряк. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7274/1/10bri.pdf>.

2. Воржакова Ю. П. Зовнішні та внутрішні чинники формування конкурентоспроможності малих підприємств [Електронний ресурс] / Ю. П. Воржакова, Л. Є. Довгань. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-4.pdf>.
3. Гоменюк В. І. Методичні підходи до визначення показників і чинників конкурентоспроможності продукції підприємств [Електронний ресурс] / В. І. Гоменюк. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6002/%D1%81.%20348.pdf>.
4. Кривешко О. В. Чинники формування конкурентоспроможності підприємств та кластерів [Електронний ресурс] / О. В. Кривешко, П. В. Сідун. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13854/1/28_180-188_Vis_720_Menegment.pdf.
5. Назиров К. З. Сучасні фактори конкурентоспроможності національної економіки / К. З. Назиров // Вісн. нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2014. – № 3 (18). – С. 159–169.
6. Назиров К. З. Інституційні засади конкурентоспроможності національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук / К. З. Назиров. – Х., 2016. – 20 с.
7. Богацька Н. М. Якість як основний фактор конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, П. І. Козир. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Economics/72321.doc.htm.
8. Кісь С. Якість діяльності – головна умова забезпечення конкурентоспроможності підприємств / С. Кісь, Г. Кісь, М. Мельницький // Економічний аналіз : зб. наук. пр. ; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. / Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2013. – Т. 14, № 3. – С. 35–45.
9. Малюта Л. Я. Забезпечення якості продукції – необхідна умова підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції в сучасному ринковому просторі / Л. Я. Малюта // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 9. – С. 11–14.
10. Пономарьова О. С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. С. Пономарьова // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 5. – С. 7–9.
11. Давидова О. Ю. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві : навч. посіб. / О. Ю. Давидова, І. М. Писаревський, Р. С. Ладиженська. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 414 с.
12. Міжнародний стандарт ІСО 9004-2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.docload.ru/Basesdoc/5/5826/index.htm>.
13. Чепурна О. О. Основні концепції конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс] / О. С. Чепурна. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_14.pdf.
14. Лучшая страна по уровню жизни населения в 2015 году – Норвегия, как и 4 предыдущих года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gotoroad.ru/best/indexlife>.
15. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

REFERENCES

1. Buriak R. I. Kharakterystyka yakosti yak ekonomichnoi katehorii v diialnosti pidpriemstv APK. Retrieved from: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7274/1/10bri.pdf>.
2. Vorzhakova Yu. P., Dovhan L. Ye. Zovnishni ta vnutrishni chynnyky formuvannia konkurentospromozhnosti malykh pidpriemstv. Retrieved from: <http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2012-4.pdf>.
3. Homeniuk V. I. Metodychni pidkhody do vyznachennia pokaznykiv i chynnykiv konkurentospromozhnosti produktsii pidpriemstv. Retrieved from: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/6002/%D1%81.%20348.pdf>.
4. Kryveshko O. V., Sidun P. V. Chynnyky formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv ta klasteriv. Retrieved from: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13854/1/28_180-188_Vis_720_Menegment.pdf.
5. Nazyrov K. Z. (2014) Suchasni faktory konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Visnyk natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Serii: Ekonomichna teoriia ta pravo. 3 (18).
6. Nazyrov K. Z. (2016) Instytutsiini zasady konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Avtoref. kand. dys. Kharkiv.
7. Bohatska N. M., Kozyr P. I. (2010) Yakist yak osnovnyi faktor konkurentospromozhnosti pidpriemstva. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Economics/72321.doc.htm.
8. Kis S., Kis H., Melnytskyi M. (2013) Yakist diialnosti – holovna umova zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv. Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopilskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet; Ternopil .T.14. 3.
9. Maliuta L. Ia. (2010) Zabezpechennia yakosti produktsii – neobkhdna umova pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva ta yoho produktsii v suchasnomu rynkovomu prostori. Ekonomika, finansy, pravo. 9.
10. Ponomarova O. S. (2009) Vplyv yakosti produktsii na konkurentospromozhnist pidpriemstva. Ekonomika, finansy, pravo. 5.
11. Davydova O. Yu., Pysarevskiy I. M., Ladyzhenska R. S. (2012) Upravlinnia yakistiu produktsii ta posluh u hotelno-restorannomu hospodarstv: navch. posib. Kh. KhNAMH.
12. Mizhnarodnyi standart YSO 9004-2. Retrieved from: <http://www.docload.ru/Basesdoc/5/5826/index.htm>
13. Chepurna O. Osnovni kontseptsii konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Retrieved from: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb19_14.pdf.
14. Luchshaia strana po urovniu zhyzny naseleniya v 2015 hodu – Norvehiya, kak y 4 predydushchykh hoda. Retrieved from: <http://gotoroad.ru/best/indexlife>.
15. Ukraina u reitynhu hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2015. Retrieved from: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytyngu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2016.

Л. И. ПРОНКИНА

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

О. Н. ГАВРИШ

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и экономической теории Харьковского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета, Харьков

**КАЧЕСТВО КАК КРИТЕРИЙ И ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Раскрыто содержание и основные характеристики качества как экономической категории. Обоснована взаимосвязь качества и конкурентоспособности национальной экономики. Исследована трансформация доминирующих характеристик качества в соответствии с изменениями концептуальных подходов к конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность национальной экономики, доминирующие характеристики качества, концепции конкурентоспособности национальной экономики, конкурентные преимущества.

L. I. PRONKINA

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

O. M. HAVRISH

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

**QUALITY AS A CRITERION AND A FACTOR
OF THE NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS**

Problem setting. A meaningful interrelation is inherent to economic categories of quality and competitiveness as properties of an object, a process, an activity, which provide a particular level of satisfaction of needs (productive, consumptive, social, etc.). Therefore, substantiation of theoretical frameworks of enhancement of the national economy competitiveness should be grounded on the analysis of its qualitative criteria and factors.

Recent research and publications analysis. Nowadays, scientists focus on the analysis of an influence of product quality on its competitiveness or consider the interrelation of quality and competitiveness on company level, overlooking its macroeconomic criteria and factors.

Paper objective. An article objective is to substantiate and to characterize qualitative criteria and factors of formation and implementation of competitive advantages of the national economy, using the methodological basis of conceptions of its competitiveness.

Paper main body. The sense of quality as an economic category encompasses its object, process, functional, relational, market, resultative, and institutional characteristics. On the one hand, these characteristics as a whole directly influence effectiveness of the human activity in different social spheres. On the other hand, they are a complex criterion of its competitiveness. Transformation of the role of quality as a competitiveness factor is inherent to evolution of conceptions of the national economy competitiveness. This evolution consists in, firstly, emergence of new characteristics of quality and its accumulation and, secondly, the change of dominant characteristics of quality as a competitiveness factor.

Conclusions of the research. The modern conception, according to which institutional factors play the major role in providing competitiveness, defines the institutional characteristics of quality as a dominant criterion and a dominant factor of the national economy competitiveness.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has indicated the sense and the main characteristics of quality as an economic category. The author has substantiated the interrelation between quality and the national economy competitiveness. The article researches transformation of dominant characteristics of quality in accordance with changes of conceptual approaches to the national economy competitiveness.

Key words: quality, national economy competitiveness, dominant quality characteristics, national economy competitiveness conceptions, competitive advantages.

УДК 339.166.5

О. В. ЯРМАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету



ЦІНА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЦІННІСНО-МЕРЕЖЕВОГО ПІДХОДУ

Розкрито інвестиційний ефект інтелектуальних послуг та доведено необхідність його урахування при визначенні їх цінності та ціни. Обґрунтовано теоретичні засади ціннісно-мережевого підходу визначення ціни інтелектуальних послуг та розроблено міжпослугову модель його застосування.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, цінність та ціна інтелектуальних послуг, інвестиційний ефект, мережі інтелектуальних послуг, ціннісно-мережевий підхід до ціноутворення, міжпослугова модель ціноутворення.

JEL Classification: L84, L85, D46.

Постановка проблеми. Консалтинговий сектор економіки знань продукує нематеріальні інтелектуальні послуги, ціноутворення на які визначається як загальними чинниками — витрати, попит, конкурентність ринку тощо, так і специфічними, пов'язаними з особливостями виробництва, обміну і використання нематеріальних благ. Необхідність їх комплексного відображення у ціні інтелектуальної послуги актуалізує дослідження, спрямовані на обґрунтування теоретичних підходів до ціноутворення у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових і прикладних джерелах аналізуються різні підходи до визначення ціни інтелектуальної послуги — витратний (виробничий), ринковий, ціннісний. Розкриттю їх змісту присвячено праці В. Апопія, Т. Бурменко, Н. Даниленко, Ю. Забродіна, О. Решетняк, Т. Туренко, К. Хаксевера [1–5]. О. Марченко обґрунтовує необхідність сполучення витратного та ціннісного підходів щодо ціни кон-

салтингової послуги, елементами якої є витрати, прибуток та ціннісні складові — плата за вигоди клієнта, пов'язані із використанням послуги, та інтелектуальна рента як плата за репутацію й інноваційність [6, с. 207]. Але зазначені підходи не відображають мережевої природи інтелектуальних послуг, що актуалізує дослідження у цьому напрямі.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування на основі аналізу особливостей суспільного руху інтелектуальних послуг як нематеріального блага в умовах економіки знань ціннісно-мережевого підходу до визначення їх ціни.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальними є послуги, що відповідають таким критеріям їх оцінки і відокремлення як особливого сегменту сфери послуг економіки знань: 1) це капіталоутворюючі послуги, що виступають інституціональними джерелами нагромадження людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського та інтелектуального потенціалу суспільства; 2) надання інтелектуальних послуг спрямоване на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями й інформацією — найважливішими ресурсами інноваційного економічного розвитку; 3) інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі їх споживачеві професійних знань і інформації.

Інтелектуальні послуги мають ознаки інформаційних і інноваційних послуг, їм притаманні інноваційний і навчальний ефекти, їх передача від джерела до споживача являє собою суб'єкт-суб'єктні відносини, основними формами яких виступають консультивання і навчання. Це професійні, персоніфіковані, індивідуалізовані чисті послуги, ресурсну основу і зміст яких складають спеціальні (професійні) знання й інформація, а результатом є вигоди споживача (індивіда, фірм, суспільства) від їх засвоєння і використання у його цілях (особистих, організаційних, підприємницьких, економічних, соціальних, духовних і ін.).

Ціна інтелектуальної послуги повинна враховувати її цінність і комплексність та мережевий характер її продукування й використання.

Цінність інтелектуальної послуги. Головні складові цінності інтелектуальних послуг, яка характеризується єдністю їх корисності та мінової вартості, відображено у таблиці.

Т а б л и ц я

Цінність консалтингової послуги

Головні складові	Зміст
Сприйнята якість	Оцінка якості нематеріальної інтелектуальної послуги її потенційним покупцем, критеріями якої є репутація продуцента, відгуки і рекомендації його клієнтів, інформація, отримана в процесі ознайомлювальних зустрічей, переговорів, модель ділового спілкування та ін.

Закінчення таблиці

Головні складові	Зміст
Внутрішньо-властиві ознаки	Вигоди, які клієнт очікує одержати від інтелектуальної послуги, що можуть бути прямими (основними), безпосередньо пов'язаними із впровадженням знань та інформації, і непрямими, наприклад, поліпшення міжособистісних відносин, подолання конфліктів тощо
Зовнішні ознаки	Характеристики фірми: ділова репутація, місце розташування й обладнання офісу, образ продуцента як незалежного професіонала, його стиль поведінки, культура спілкування та ін.
Ціна в грошовому вираженні	Цінною для клієнта є та послуга, ціна якої адекватна оцінці ним її якості
Негрошова ціна	Негрошові витрати і втрати клієнта, пов'язані з продукуванням та використанням інтелектуальної послуги, як-то: витрати часу на збирання і надання інформації; відволікання працівників від основної діяльності; психологічні проблеми, пов'язані з потребою надання конфіденційної інформації тощо
Час	Інтелектуальна послуга має бути надана та отримана вчасно, саме коли вона вкрай необхідна клієнтові
Навчальний ефект	Клієнт, отримуючи інтелектуальну послугу, одночасно здобуває необхідні йому спеціальні знання та певною мірою заощаджує фінансові ресурси і час, які потрібні були б при його зверненні до традиційних джерел освітніх послуг
Інноваційність	Ступінь новизни інтелектуальної послуги: нові знання, методи та ін. пропонованого консультантом вирішення проблем клієнта

Джерело: складено автором на основі джерел [5; 6].

Інтелектуальні послуги є інвестиційними інтелектуальними товарами, використання яких у виробничій чи інноваційній діяльності забезпечує їх покупцю у майбутньому отримання доходу та інших вигод. Перетворення знань та інформації в інвестиційний інтелектуальний товар здійснюється у процесі набуття ними форми інтелектуальних послуг як об'єкта попиту і пропозиції на ринку інтелектуальних ресурсів. Як інвестиційні інтелектуальні товари інтелектуальні послуги є об'єктом інвестицій суб'єктів господарювання, для яких спеціальні знання та інформація виступають провідним ресурсом продуктивної діяльності із створення нової вартості. Отже, витрачаючи кошти на отримання інтелектуальних послуг, підприємець здійснює

інвестицію в інтелектуальні ресурси бізнесу, а його витрати на інтелектуальні послуги є інтелектуальними інвестиціями. Це вкладення у знання та інформацію, які є змістом інтелектуального продукту, що комерціалізується та є інвестиційним інтелектуальним товаром, об'єктом ринку інвестиційних ресурсів. Таким чином, інтелектуальні послуги слід розглядати як інвестиційний ресурс, вкладення якого у виробничий чи інноваційний процеси забезпечує зростання вартості та отримання доходу.

Це дає підстави до визначення як *важливої складової їх цінності* — *інвестиційний ефект інтелектуальних послуг*, який вимірюється віддачею інвестицій у їх придбання та впровадження у господарській діяльності як інвестиційних ресурсів бізнесу.

У процесі продукування, обміну та використання цінність інтелектуальних послуг може змінюватися, оскільки можливе поліпшення або погіршення її окремих складових, виникнення нових характеристик тощо.

Цінність інтелектуальної послуги повинна бути відображена у її ціні, яка за економічним змістом є платою клієнта за її надання, оскільки її цінність у його сприйнятті вища, ніж у конкурентів, що діють у тому ж сегменті ринку інтелектуальних послуг. Це прибуток фірми від надання клієнтам цінніших послуг порівняно з іншими фірмами. Для фірм — лідерів ринку, інтелектуальним послугам яких властиві найвищі оцінки з боку клієнтів, ціннісна модель ціни включає інтелектуальну ренту або ренту знань як додатковий прибуток, підґрунтя якого становить володіння ними найбільш якісними і продуктивними інтелектуальними ресурсами, що забезпечують їм та їх послугам високий рівень репутації, інноваційності та інвестиційного ефекту.

Мережевий характер інтелектуальних послуг. Відмітною характеристикою інтелектуальних послуг є їх комплексність, яка може бути внутрішньою і зовнішньою та є основою створення послуги як інтелектуального комплексу, що включає:

- 1) базові і додаткові (сукупні) послуги — внутрішня комплексність;
- 2) різні види інтелектуальних послуг: консалтингових, освітніх, науково-технічних — це зовнішня комплексність.

Створення внутрішнього і зовнішнього інтелектуального комплексу базується на мережевому принципі управління послуговою діяльністю, який припускає створення (залучення), розвиток і координацію дій автономних одиниць процесу продукування та надання інтелектуальних послуг, об'єднаних горизонтальними взаємозв'язками та зобов'язаннями, діяльність яких направляється інтегратором мережі на досягнення загальної мети. Слід підкреслити, що мережеві структури відповідають природі інтелектуальних послуг та забезпечують ефективну реалізацію їх функцій як специфічного каналу

постачання професійних знань та інформації. Спирання на мережевий принцип управління інтелектуальними послугами дозволяє оптимально комбінувати і використовувати ресурси учасників мереж, знижувати трансформаційні і трансакційні витрати.

Застосування мережевого принципу управління здійснюється на взаємозалежних рівнях:

- внутрішньоорганізаційному, що передбачає формування в організації внутрішніх мереж на основі створення робочих і проектних команд, результатом діяльності яких є внутрішній інтелектуальний комплекс;

- міжорганізаційному — мережеві взаємозв'язки суб'єктів, що надають аналогічні або різні інтелектуальні послуги. Результатом діяльності учасників міжорганізаційних мереж консалтингу є створення зовнішнього інтелектуального комплексу.

Міжорганізаційним мережам у сфері інтелектуальних послуг, з одного боку, властиві загальні організаційні принципи: єдина мета, незалежні учасники, добровільні зв'язки, можливість наявності декількох лідерів, інтегровані рівні. З другого боку, вони різняться цілями, завданнями, на розв'язання яких спрямоване їх створення і функціонування, структурою, складом учасників, рівнем і моделями їх взаємодії та ін.

Зовнішній інтелектуальний комплекс формується на базі галузевих міжорганізаційних мереж, структура яких представлена продуцентами інтелектуальних послуг. Причому галузева мережа може поєднувати продуцентів як одного виду інтелектуальних послуг (внутрішньопослугові галузеві мережі), так і їх різних видів (міжпослугові галузеві мережі). Галузеві міжорганізаційні мережі в сфері інтелектуальних послуг є партнерськими, розширюють джерела одержання знань і інформації, сприяють зміцненню конкурентних позицій учасників на ринку інтелектуальних послуг, виступають організаційною формою спільного використання партнерами нових технологій їх надання. Їх головною метою є створення якісного, конкурентоспроможного інтелектуального продукту — зовнішнього інтелектуального комплексу.

Галузеві внутрішньопослугові мережі можуть бути організовані як стратегічні мережі (альянси) і ланцюжки створення цінності.

Стратегічні мережі являють собою горизонтальну кооперацію організацій, що діють в одному сегменті ринку інтелектуальних послуг, з метою зміцнення їх конкурентних позицій, зниження трансакційних витрат, використання додаткових джерел знань, впровадження нових технологій надання інтелектуальних послуг.

Стратегічні мережі спираються на співробітництво конкурентів, діяльність яких координується для досягнення їх певних довгострокових цілей. Напри-

клад, консалтингові фірми створюють стратегічні мережі, метою яких може бути розробка і просування нової послуги, створення та здійснення спільного консалтингового проекту.

Ефективною формою взаємодії організацій, що надають різні види інтелектуальних послуг, виступають галузеві міжпослужбові мережі, які забезпечують створення цінності зовнішнього інтелектуального комплексу. Зазначені мережі базуються на вертикальній інтеграції учасників, які діють на різних етапах створення цінності кінцевого продукту — інтелектуального комплексу.

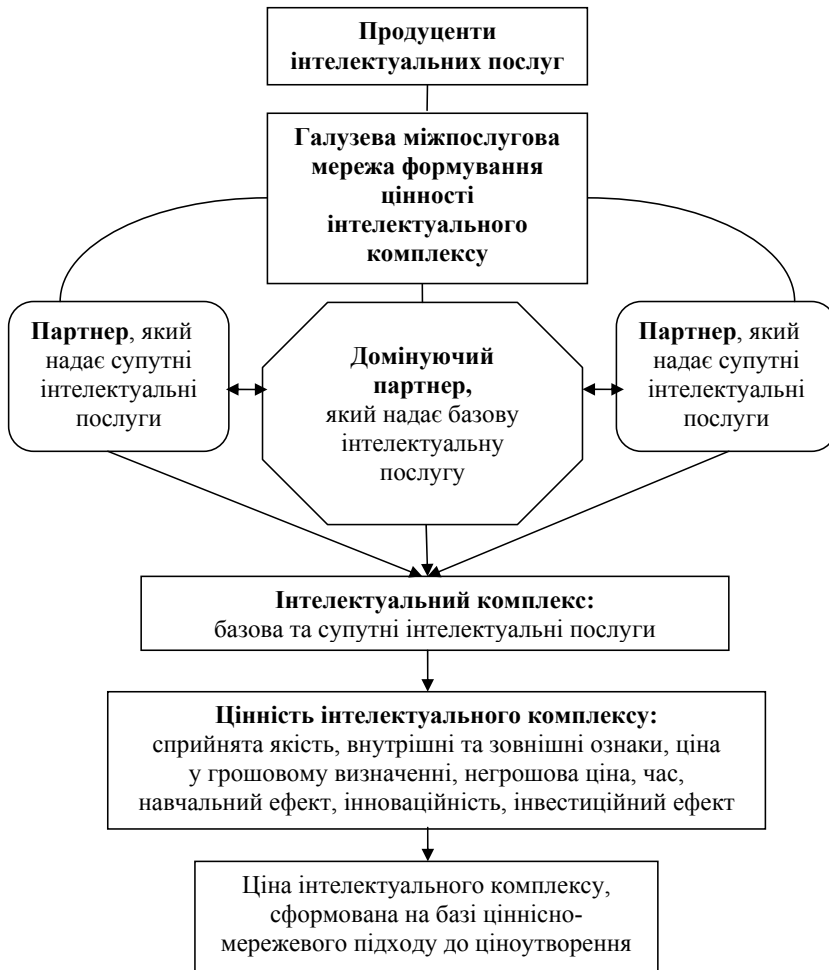


Рис. Модель визначення ціни інтелектуальної послуги на основі ціннісно-мережевого підходу

Слід підкреслити, що методологічною основою розробки теоретичних засад ціннісно-мережевого підходу, що пропонується, є концепція ланцюга вартості М. Портера, за якою підприємство, формуючи вартість продукту, здійснює такі основні функції, як Inbound logistics, Operations, Outbound logistics, Marketing and Sales, Service, Support Activities [7].

Модель визначення ціни інтелектуальної послуги на основі ціннісно-мережевого підходу має такі характеристики:

– диверсифікованість послугової діяльності на основі співробітництва продуцентів різних видів інтелектуальних послуг;

– спрямованість на формування інтелектуального комплексу базових і супутніх інтелектуальних послуг;

– галузевий рівень взаємодії партнерів, яка не виходить за рамки сфери інтелектуальних послуг;

– горизонтальна структура: створення цінності базується не на вертикальній (уздовж ланцюжка створення цінності), а на горизонтальній інтеграції учасників мережі — продуцентів різних видів інтелектуальних послуг, що формують інтелектуальний комплекс;

– наявність однієї домінуючої (фокальної) організації, що управляє спільним процесом створення цінності для споживача. Як зазначає М. Ю. Шерешева: «Фокальна компанія “витягає” з існуючого зараз ланцюжка створення вартості найкращі компетенції й інтегрує продукти та послуги в єдиний портфель, з якого споживачі можуть вибирати те, що максимально задовольняє їх запити» [8, с. 181].

Висновки. Застосування ціннісно-мережевого підходу щодо формування ціни інтелектуальних послуг забезпечує підвищення їх цінності та конкурентоспроможності, доходів і вигод їх продуцентів та споживачів, оскільки:

– створення комплексу основних і супутніх інтелектуальних послуг сприяє підвищенню оцінки споживачем їх якості;

– мережева взаємодія дозволяє підвищити репутацію партнерів, яка виступає найважливішим критерієм цінності інтелектуальних послуг;

– об'єднання зусиль партнерів мережі спрямоване на формування внутрішньо властивих ознак цінності інтелектуальної послуги, які знаходять свій вияв у можливості отримання інтелектуального комплексу базових і супутніх послуг;

– економія витрат і зростання продуктивності партнерів мережі становлять основу встановлення ціни консалтингової послуги, що відповідає її сприйнятій споживачем якості;

– мережа зменшує ризики і втрати покупця, пов'язані з пошуком джерел і одержанням базової і супутніх інтелектуальних послуг;

- звертання до мережевого джерела консалтингової послуги заощаджує час споживача на її пошук і оцінку, сприяє її своєчасному одержанню;
- мережева модель надання консалтингової послуги посилює її навчальний ефект;
- застосування консалтингового комплексу як результату мережевої взаємодії фахівців, що надають інтелектуальні послуги, дозволяє клієнтові отримати нові знання, оволодіти інноваційними методами ведення бізнесу тощо;
- міжпослуговий інтелектуальний комплекс забезпечує досягнення інвестиційного ефекту інтелектуальних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Організація і технологія надання послуг : навч. посіб. / В. В. Апопій, І. І. Олексин, Н. О. Шутовська, Т. В. Футало ; за ред. В. В. Апопія. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
2. Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика : учеб. пособие / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
3. Забродин Ю. А. Интеллектуальные услуги в бизнесе / Ю. А. Забродин. – М. : Экономика, 2009. – 635 с.
4. Решетняк О. І. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг / О. І. Решетняк. – Х. : Фактор, 2008. – 544 с.
5. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик ; пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева ; под ред. В. В. Кулибановой. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
6. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Право, 2008. – 280 с.
7. Porter M. E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance / M. E. Porter. – New York : Free press, 1985. – 658 p.
8. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети : монография / М. Ю. Шерешева. – М. : Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2006 . – 320 с.

REFERENCES

1. Apopii V. V., Oleksyn I. I., Shutovska N. O., Futalo T. V. (2006) Orhanizatsiia i tekhnolohiia nadannia posluh: navch. posib. K. VTs «Akademiiia».
2. Burmenko T. D. Danilenko N. N., Turenko T. A. (2007) Sfera uslug: ekonomika: ucheb. posob. KNORUS.
3. Zabrodin Yu. A. (2009) Intellektualnyie uslugi v biznese. M. Ekonomika.
4. Reshetniak O. I. (2008) Suchasni metody upravlinnia pidpriemstvom sfery posluh. Kharkiv. Faktor.
5. Haksever K., Render B., Rassel R. , Merdik R. (2002) Upravlenie i organizatsiya v sfere uslug. SPb. Piter.

6. Marchenko O. S. (2008) Konsal'tynhovi resursy natsionalnykh innovatsiinykh system. Ekonomiko-teoretychnyi analiz: monohrafiia Kharkiv, Pravo.
7. Porter M. E. (1985) Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. New York: Free press.
8. Sheresheva M. Yu. (2006) Mezhhfirmennyye seti: monografiya. M. Ekonomicheskii fak. MGU, TEIS.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2016.

О. В. ЯРМАК

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и международной экономики Харьковского института финансов Киевского национального торгово-экономического университета

ЦЕНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ ЦЕННОСТНО-СЕТЕВОГО ПОДХОДА

Раскрыт инвестиционный эффект интеллектуальных услуг и доказана необходимость его учета при определении их ценности и цены. Обоснованы теоретические основы ценностно-сетевой модели к определению цены интеллектуальных услуг и разработана межсервисовая модель его применения.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, ценность и цена интеллектуальных услуг, инвестиционный эффект, сети интеллектуальных услуг, ценностно-сетевой подход к ценообразованию, межсервисовая модель ценообразования.

O. V. YARMAK

PhD. (Economics), associate professor, associate professor of the Department of Economic Theory and International Economy, Kharkiv Institute of Finance of Ukrainian State University of Finance and International Trade

A PRICE FOR INTELLECTUAL SERVICES IN THE CONTEXT OF THE VALUE NETWORK APPROACH

Problem setting. Intellectual services pricing is affected by general factors (expanses, demand, and market competitiveness) as well as specific ones related to peculiarities of production, exchange, and usage of intangible goods.

Recent research and publications analysis. Modern scientific and applied literature analyzes different approaches to defining a price for intellectual services — cost (production), market, and value ones. Nevertheless, the mentioned approaches do not indicate network nature of intellectual services, which actualizes researches in this direction.

Paper objective. An article objective is substantiation of the value network approach to determination prices for intellectual services based on analysis of peculiarities of social

movement of intellectual services as an intangible good under conditions of the knowledge economy.

Paper main body. Intellectual services should be considered as an investment resource. Consumption of this resource in production or innovative processes provides growth of the value and gaining profit. It is a reason for recognition of an investment effect as an important component of the intellectual services value. The investment effect is an efficiency of investments in purchasing intellectual services and implementation in the economic activity as investment resources of a business.

Branch networks, which function owing to the interaction between several services is an effective form of the interaction of organizations. These networks provide formation of the value of an external intellectual complex.

Conclusions of the research. Application of the value network approach to formation of a price for intellectual services provides the increase of their value and competitiveness, incomes and benefits for their producers and consumers.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has indicated the investment effect of intellectual services. The article proves that this effect should be taken into account in determination of their value and price. The author has substantiated theoretical frameworks of the value network approach to determination of a price for intellectual services and developed a model of pricing based on the interaction of prices for several services.

Key words: Intellectual services, value and a price of intellectual services, investment effect, networks of intellectual services, value network approach to pricing, model of pricing based on the interaction of prices for several services.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.123.6:34

О. С. МАРЧЕНКО

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



ДЕСТРУКЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ: ЗМІСТ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПРАВОВОЇ ЕКОНОМІКИ¹

Розкрито зміст та види деструкцій національного ринку юридичних послуг. Обґрунтовано загрози та негативні наслідки юридичного квазіконсалтингу щодо побудови правової економіки. Доведено необхідність діяльності держави з формування спеціального правового середовища юридичного бізнесу.

Ключові слова: правова економіка, загрози правовій економіці, ринок юридичних послуг, деструкції ринку юридичних послуг, юридичний квазіконсалтинг, столичний та регіональні сегменти ринку юридичних послуг.

JEL Classification: D40, K0, K42.

Постановка проблеми. Дієвим чинником формування правової економіки в Україні є розвиток національного ринку юридичного консалтингу як

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).

соціально-економічного механізму, який забезпечує передавання та прийняття прав власності на особливий об'єкт купівлі-продажу — правові знання і інформацію, що складають зміст юридичних послуг. Виявлення та аналіз сучасних деструктивних змін, притаманних ринку юридичних послуг в Україні, є актуальним напрямом теоретичного обґрунтування заходів щодо їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасний період у дослідженнях юридичного консалтингу переважає прикладний аспект. Аналізуються напрями юридичного бізнесу, юридичні практики, стан ринку юридичних послуг. Але все більше українських дослідників звертаються до теоретичних проблем розвитку ринку юридичних послуг. Ринок інтелектуальних послуг, сегментом якого є ринок юридичного консалтингу, досліджує О. В. Ярмак [1; 2]. Різні аспекти розвитку юридичного консалтингу розкрито у працях Л. С. Шевченко [3], ринку юридичних послуг — О. О. Хохуляка [4]. Не знайшла ще теоретичного обґрунтування роль ринку юридичних послуг у формуванні правової економіки, яка значною мірою визначається його структурою та напрямками розвитку.

Формулювання цілей. Метою статті є розкриття негативних структурних трансформацій ринку юридичних послуг в Україні та обґрунтування теоретичних засад подолання їх деструктивного впливу на формування правової економіки.

Виклад основного матеріалу. Юридичні послуги є певними професійними діями фахівців з права, спрямованими на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм правової допомоги у договірній формі на комерційній основі. Ринок юридичних послуг є відкритою соціально-економічною системою, яка змінюється під впливом зовнішніх чинників — економічних, соціальних, політичних, державного регулювання та інших, і внутрішніх чинників, таких як зміни в обсязі і структурі попиту і пропозиції, конкуренція. Як відкрита система юридичний консалтинг характеризується певними зовнішніми ефектами, що розкривають його роль як фактора суспільного розвитку. Стосовно правової економіки юридичний консалтинг, по-перше, є її складовою, по-друге, фактором її розвитку. Але у певних умовах, що визначаються зовнішніми і внутрішніми національними і міжнародними чинниками, юридичний консалтинг може мати негативний вплив на формування правової економіки. У цьому контексті завданням науки — економічної і юридичної — є розкриття цих загроз та шляхів їх подолання.

У сучасний період національному ринку юридичних послуг в Україні притаманні структурні трансформації, які, на нашу думку, мають деструктивний

вплив на розбудову правової економіки. Це деструкції попиту, пропозиції та конкуренції на ринку юридичних послуг, які є взаємопов'язаними.

1. Деструкцією ринку юридичних послуг в Україні є зростання у його структурі сегменту юридичного квазіконсалтингу як діяльності юристів, що формально є практичною професійною діяльністю з надання правової допомоги, а реально спрямована на задоволення попиту клієнтів на послуги, пов'язані зі сприйняттям у вирішенні їх проблем методами, що суперечать професійним та етичним нормам юридичної діяльності, а у певних випадках і нормам права. Попит на ринку юридичного консалтингу і обумовлена ним пропозиція все більше орієнтуються на квазіюридичні послуги, джерелом яких є юрист чи юридична фірма, формою — юридична послуга, а реальним змістом — поради, висновки, проекти і дії, що не відповідають професійним та етичним принципам практичної юридичної діяльності, орієнтовані на діяльність поза правовим полем.

Сегмент юридичного квазіконсалтингу складають юридичні фірми та фахівці з права, які: 1) надають неякісні послуги за низькою ціною — непрофесійний юридичний квазіконсалтинг; 2) діють поза межами правового поля — протиправний юридичний квазіконсалтинг. Слід підкреслити, що і перший, і другий види юридичного квазіконсалтингу порушують етичні норми практичної юридичної діяльності з надання правової допомоги, тобто є неетичними.

Юридичні фірми, що належать до юридичного квазіконсалтингу першого виду, у просуванні на ринку неякісних юридичних послуг спираються на цінний демпінг, залучають клієнтів низькою ціною, що завдає значного матеріального і морального збитку фахівцям, які надають високоякісні юридичні послуги. Це обумовлено тим, що ринок юридичного консалтингу характеризується асиметричним розподілом інформації та наявністю значних інформаційних переваг у продуцентів юридичних послуг. Юрист чи юридична фірма, маючи найбільш повну інформацію про послугу, можуть приховувати від клієнта дійсні цілі своєї поведінки, орієнтуючись на одержання від угоди односторонніх вигод. Наслідком цього може бути виникнення ситуації некоректного (несприятливого) відбору, що становить вибір послуги клієнтом за критерієм ціни як імовірних витрат на правову допомогу, оскільки через неповноту інформації він не може диференціювати продуцентів за критерієм якості юридичної послуги. У цьому випадку ринку юридичних послуг можуть бути властиві характеристики моделі ринку «лимонів» Дж. А. Акерлофа [5]: оскільки ринкова ціна виявляється занадто низькою, асиметрія інформації призводить до втрат фахівців, що надають юридичні послуги високої якості, і до їх виходу з ринку.

На момент укладення контракту оцінка клієнтом якості абсолютно нематеріальної юридичної послуги базується не на глибокому розумінні її змісту, а на певних критеріях, що формуються саме юристом чи юридичною фірмою у процесі її просування на ринку, серед яких значну роль відіграє ціна. Пропонуючи низьку ціну, квазіконсалтинг створює у клієнта ілюзію можливості вибору юридичної послуги за ціновим критерієм, унаслідок цього розривається зв'язок «ціна-якість», а у клієнтів формується усталена думка, що, з одного боку, є можливість отримати і якісну, і дешеву юридичну послугу, отже, доцільно шукати постачальника юридичної послуги за ще нижчою ціною. А з другого боку, що юристи, які встановлюють більш високі ціни, не надають більш якісних юридичних послуг, а просто завищують їх ціну. Негативними наслідками розвитку непрофесійного юридичного квазіконсалтингу є такі:

- виштовхування з ринку юридичних послуг фахівців, що надають високоякісні послуги, ціна яких вища за послуги юридичного квазіконсалтингу;
- падіння загального професійного рівня юридичної допомоги фізичним і юридичним особам;
- формування недовіри до юристів та їх послуг, а отже, і до права як суспільного інституту, що призводить до падіння попиту на юридичні послуги в цілому;
- формування усталеної думки, що для розв'язання певних проблем не обов'язково звертатися за професійною юридичною допомогою.

Протиправний юридичний квазіконсалтинг представлено діяльністю юридичних фірм чи юристів, які надають послуги, що формально є юридичними, а реально — посередницькими, тіншовими. Метою звернення клієнтів до таких суб'єктів ринку юридичних послуг є не отримання професійної юридичної допомоги, а, наприклад, сприяння різними засобами позитивному вирішенню їх проблем у різних державних органах; посередництво у відносинах з працівниками державних установ; збільшення витрат за допомогою урахування оплати юридичних послуг, які реально не були надані, і як наслідок — зменшення прибутку, що оподатковується; розробка різноманітних оптимізуючих схем, у тому числі тіншових; одержання конфіденційної інформації про конкурентів, партнерів та розповсюдження недостовірної інформації тощо.

Протиправний юридичний консалтинг породжує, як і непрофесійний, ситуацію некоректного відбору, але його причиною є інформаційні переваги клієнта, який, розуміючи, що отримує тіншові послуги, готовий оплачувати високі ціни за формально ординарні юридичні поради. Внаслідок цього на ринку юридичного консалтингу підвищуються ціни і юридичні послуги стають недоступними для багатьох потенційних клієнтів.

2. Національному ринку юридичних послуг, який поділяється на центральний (столичний) і регіональні сегменти, притаманна територіальна конкурентна деструкція: 1) бар'єрами доступу нових суб'єктів у центральний сегмент є не тільки ефект масштабу або юридичні новації та «ноу-хау», а, насамперед, можливості столичних юристів щодо формування та використання контактів та зв'язків з державними і громадськими організаціями, що мають певний вплив на юридичний бізнес; 2) фахівці, які володіють цією специфічною конкурентною перевагою, є столичними за місцем розташування і національними за сферою діяльності; 3) сфера діяльності юристів регіональних сегментів обмежується наданням ординарних юридичних послуг, оскільки регіональний попит на довготривалі юридичні проекти задовольняється юристами центрального сегмента або їх представництвами. У структурі національного ринку юридичних послуг за обсягом і напрямками юридичної діяльності значні переваги належать столичному сегменту. Таким чином, український ринок юридичних послуг досить жорстко сегментований у територіальному і продуктовому аспектах, а сфера діяльності іміджевих консультантів центрального сегмента, виходячи за його межі, стає національною. Ось чому викликає заперечення твердження В. А. Верби й Т. І. Решетняк, які вважають, що конкуренція між продавцями консалтингових послуг ведеться в основному всередині свого сегмента [6, с. 15]. Іміджеві консультанти конкурують не тільки у межах центрального сегмента, а й у регіональних сегментах національного ринку юридичних послуг. І це пов'язано не тільки з якістю і рівнем професіоналізму іміджевих консультантів, а значною мірою з можливостями, які надає наближеність до органів державної влади та правоохоронних структур.

У цілому деструкції національного ринку юридичних послуг обумовлюють поширення квазіконсалтингової юридичної діяльності, що руйнує репутацію юристів і юридичних фірм, формує у клієнтів сумніви щодо їх моральності, компетентності та етичності юридичної практики.

Висновки. Загрози юридичного квазіконсалтингу правовій економіці можна згрупувати у такі основні види:

1. Депрофесіоналізація практичної юридичної діяльності. Квазіконсалтинговим фірмам, що надають низькоякісні юридичні послуги, не потрібні професіонали у сфері права, оскільки фактором їх доходу є не якість, а масовість і низька ціна. Квазіконсалтинговим фірмам, що, фактично, не надають юридичних послуг, професіонали з права також не потрібні. Вони формують попит на працівників, які мають певні зв'язки у різних державних органах та досвід з вирішення проблем поза правовим полем. Отже, розвиток юридичного квазіконсалтингу призводить до того, що випускники вищих юридичних

освітніх закладів з червоними дипломами і великою кількістю публікацій та сертифікатів конференцій не знаходять роботи за фахом. Вже склалася традиція звинувачувати у цьому освітні заклади. Але це явище обумовлено не тільки недостатнім рівнем підготовки юристів у окремих навчальних закладах, а насамперед відсутністю попиту з боку роботодавців на фахівців з права, що є вагомою причиною безробіття та зайнятості випускників юридичних вишів не за фахом. І це треба ураховувати, аналізуючи як стан ринку праці юристів, так і стан ринку юридичних послуг.

Наслідком квазіконсалтингу є низький професійний рівень та подальша депрофесіоналізація практичної юридичної діяльності з надання правової допомоги, що є реальною загрозою правовій економіці.

2. Тінізація та криміналізація ринку юридичних послуг та національної економіки у цілому. Юридичний квазіконсалтинг є сектором тіньової економіки та чинником, по-перше, подальшої тінізації та криміналізації національної економіки, по-друге, зростання корупції, оскільки хабар та непотизм — це головні інструменти розв'язання проблем його клієнтів; по-третє, зрощування влади і криміналу. Юридичний радник певної посадової особи, який надає їм певні квазіконсалтингові юридичні послуги, фактично є тією ланкою, що сполучає потенційних суб'єктів корупційних дій.

3. Поширення протиправної поведінки суб'єктів господарювання. Якщо бізнес все більше спирається на юридичний квазіконсалтинг, його діяльність виходить за межі правового поля, набуває тіньових та кримінальних характеристик. Очікувати від такого бізнесу реального внеску у подолання сучасної соціально-економічної кризи в Україні безпідставно.

4. Зростання правового нігілізму, втрата правової культури. Досвід протиправного розв'язання проблем руйнує повагу до закону, формує негативне ставлення до його творців та захисників, тобто до державних та правоохоронних органів різного рівня, юристів та юридичних фірм, формує субкультуру протиправної поведінки. Як влучно підкреслює Д. О. Беззубов, формування загроз правовій безпеці підприємства у господарській сфері породжують причини, що є витокami корупції, а саме: звикання до порушень закону, свавілля в тлумаченні положень економічних законів, правовий егоїзм керівників комерційних структур, посадових осіб контролюючих органів і апарату виконавчої влади [7, с. 123].

Розбудова правової економіки значно обмежує сферу юридичного квазіконсалтингу, оскільки, по-перше, формує ефективне правове поле практичної юридичної діяльності; по-друге, сприяє падінню попиту господарюючих суб'єктів на квазіконсалтингові юридичні послуги внаслідок створення умов для розвитку соціально відповідального бізнесу. Але зараз в Україні юридич-

ний квазіконсалтинг набуває все більших масштабів та є реальною загрозою правовій економіці, що обумовлено тінізацією і криміналізацією національної економіки та провалами держави щодо її регулювання, серед яких найбільш загрозливим явищем національного рівня є корупція. Слід підкреслити, що діяльність професійних об'єднань юристів значною мірою не тільки не сприяє подоланню юридичного квазіконсалтингу, а внаслідок їх закритості, елітарності, бюрократизації і формалізації діяльності також набуває квазіконсалтингових характеристик.

Найважливішим напрямом подолання зазначених негативних тенденцій, що породжуються юридичним квазіконсалтингом, є всебічне вдосконалення державно-нормативного і колективного регулювання консалтингової діяльності в цілому і юридичного консалтингу зокрема.

В Україні суто консалтингова діяльність як особливий вид підприємництва з надання економічним суб'єктам ділових послуг консультативного типу не є безпосереднім об'єктом державно-нормативного регулювання. Держава встановлює загальні, а не спеціальні правила ведення консалтингового бізнесу¹, що, як вбачається, істотно обмежує її регулюючий вплив на поведінку суб'єктів консалтингового ринку. З метою підвищення ролі держави в подоланні квазіконсалтингу треба, на нашу думку, виділити юридичний бізнес у спеціальний об'єкт державно-нормативного регулювання, як це здійснено щодо безоплатної правової допомоги [8]. Прикладом практичної реалізації пропонованого підходу може служити діюча в Україні модель регламентування державою аудиторської діяльності, професійної діяльності оцінювачів майна і бізнесу, адвокатської діяльності, податкового консультування. Настав час розробити та прийняти закон про консалтингову діяльність як правову основу державного і колективного регулювання економічної поведінки консалтингових фірм і незалежних консультантів, у тому числі у сфері юридичного консалтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ярмак О. В. Інтелектуальні послуги як об'єкти інвестицій у інноваційний розвиток / О. В. Ярмак // Екон. теорія та право. – 2015. – № 1(20). – С. 130–141.
2. Марченко О. С. Національна інноваційна система як інтегратор знань : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Х. : Изд. дом «Инжек», 2012. – 250 с.
3. Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1(24). – С. 76–86.

¹ Спеціальними законами регулюються тільки окремі види ділових послуг – аудит, оціночна діяльність, податкове консультування.

4. Хохуляк О. О. Ринок юридичних послуг в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / О. О. Хохуляк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/sre/2011_7/39.pdf.
5. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – Вып. 6. – С. 91–104.
6. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : навч. посіб. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2000. – 244 с.
7. Беззубов Д. О. Правова безпека підприємства в Україні (господарсько-правовий аспект) / Д. О. Беззубов // Юрид. вісн. – 2015. – № 3 (36). – С. 119–124.
8. Про безоплатну правову допомогу : Закон України від 2 черв. 2011 р. № 3460-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.

REFERENCES

1. Yarmak O. V. (2015) Intelektualni posluhy yak obiekty investytsii u innovatsiinyi rozvytok. Ekonomichna teoriia ta pravo. 1(20).
2. Marchenko O. S., Yarmak O. V. (2012) Natsionalna innovatsiina systema yak intehrator znan : monohrafiia. Kh. «Ynzhek».
3. Shevchenko L. S. (2016) Konkurentna diahnozyka yurydychnoi firmy: svitova praktyka ta yii zaprovadzhennia v Ukraini. Ekonomichna teoriia ta pravo.1.
4. Khokhuliak O. O.(2011) Rynok yurydychnykh posluh v Ukraini: problemy ta perspektyvy. Retrieved from: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/sre/2011_7/39.pdf
5. Akerlof Dzh. (1994) Rynok «limonov»: neopredelennost kachestva i ryinochnyyi mehanizm. THESIS. V.6.
6. Verba V. A., Reshetniak T. I. (2000) Orhanizatsiia konsal'tynhovoï diialnosti. K. KNEU.
7. Bezubov D. O. (2015) Pravova bezpeka pidpriemstva v Ukraini (hospodarsko-pravovyi aspekt). Yurydychnyi visnyk. 3.
8. Pro bezoplatnu pravovu dopomohu. Zakon Ukrainy vid 2 chervnia 2011 roku № 3460-VI Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2016.

О. С. МАРЧЕНКО

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

ДЕСТРУКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ: СОДЕРЖАНИЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрыты содержание и виды деструкций национального рынка юридических услуг. Обоснованы угрозы и негативные последствия юридического квазиконсал-

тинга для формування правової економіки. Доказана необхідність діяльності государства по формуванню спеціальної правової середовища юридического бізнеса.

Ключевые слова: правовая экономика, угрозы правовой экономике, рынок юридических услуг, деструкции рынка юридических услуг, юридический квазиконсалтинг, столичный и региональные сегменты рынка юридических услуг.

O. S. MARCHENKO

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

DESTRUCTION OF THE NATIONAL MARKET OF LEGAL SERVICES: CONTENTS AND CONSEQUENCES OF LEGAL ECONOMY FORMATION

Problem setting. Indication and analysis of current destructive changes being inherent to the legal services market in Ukraine is a topical direction of theoretical substantiation of measures for overcoming these changes.

Recent research and publications analysis. Nowadays, scientists do applied researches of juridical consulting. They analyze directions of the legal services business, legal practices, and a state of the legal services market. The structure and directions of development of the legal services market stipulate formation of the legal economy. The role of the legal services market in the legal economy formation has not been theoretically substantiated.

Paper objective. An article objective is to indicate negative structural transformations of the legal services market in Ukraine and to substantiate theoretical frameworks of overcoming their destructive influence on the legal economy formation.

Paper main body. Nowadays, the structural transformations are inherent to the national market of the legal services. These transformations destructively influence the legal economy formation. The destruction of the legal services market in Ukraine consists in the increase of a legal quasi-consulting segment, which ruins reputation of lawyers and legal services firms, forms doubts regarding morality, competencies, and ethics of legal practices of lawyers. There is strict geographic and product segmentation of the Ukrainian market of legal services. Image-building consultants of the central segment, the main competitive advantages of which is communication and physical proximity to officials and law enforcement agencies, operate in the national area.

Conclusions of the research. Threats of the legal quasi-consulting to the legal economy are as follows: lack of professionalism of the practical legal activity; activation of the grey market and criminalization of the legal services market and the national economy in general; expansion of unlawful behavior of business entities; the increase of legal nihilism and the

lack of legal culture. Comprehensive improvement of normative and collective regulation of the legal services market is the most important direction of overcoming negative tendencies of the legal quasi-consulting.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has indicated the contents and types of destructions of the national legal services market. The author has substantiated threats and negative consequences of the legal quasi-consulting in the process of the legal economy formation. The author proves the necessity of formation of a special legal environment of the legal services business.

Key words: legal economy, threats to the legal economy, legal services market, destructions of the legal services market, legal quasi-consulting, capital and regional segments of the legal services market.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 339.138:34

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



ЮРИДИЧНИЙ МАРКЕТИНГ: ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ¹

Розкрито зміст концепції маркетингу в юридичній сфері. Досліджено основні етапи становлення юридичного маркетингу в Україні. Проаналізовано основні напрями практичної маркетингової діяльності юридичної фірми відповідно до комплексу маркетингу.

Ключові слова: юридична фірма, юридичний маркетинг.

JEL Classification: K0, M31.

Постановка проблеми. Роль маркетингу в забезпеченні ефективної практичної діяльності юридичної фірми (далі — ЮФ) постійно зростає. Сучасна ЮФ — це інтелектуальна організація, основним ресурсом і продуктом якої є знання, а юридичні послуги мають наукомісткий, переважно комплексний характер. Водночас ЮФ є підприємницькою організацією, яка має на меті

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).

отримання прибутку, а її діяльність потребує маркетингових підходів та ринкової орієнтації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У полі зору науковців останнім часом є переважно тенденції розвитку ринку юридичних послуг. Цій проблематиці присвятили свої наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні автори, як В. Апопій, І. Акуліч, Н. Бреславцева, Дж. Вітерс, К. Вітерман, К. Лавлок, В. Маркова, О. Пашук, Г. Предик, Г. Разумовська, Б. Сербіновський, Т. Тультаєв та інші. Дослідників проблем маркетингу в юридичній сфері набагато менше. Можна виокремити лише праці вчених-економістів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого — «Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту» [1] та «Менеджмент юридичної фірми» [2].

Формулювання цілей. Мета статті — розкрити зміст концепції маркетингу в юридичній сфері та проаналізувати основні етапи становлення юридичного маркетингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «*маркетинг*» (*marketing*) походить від англійського «*market*» (ринок) і означає процес просування на ринок, діяльність у сфері ринку. У широкому розумінні маркетинг — це філософія дій, значуща для будь-якої організації, яка має на меті задоволення потреб покупців. У більш вузькому розумінні маркетинг трактується як напрям діяльності організації (фірми), пов'язаний із вивченням ринку, конкретних потреб і запитів споживачів та орієнтацією на них товарів і послуг, що виробляються.

У зарубіжних країнах концепція маркетингу набула поширення практично в усіх сферах господарювання, у тому числі в сфері надання юридичних послуг. У США в 1985 р. було створено Асоціацію професійного юридичного маркетингу. ЮФ, які входять до ТОП-100 у США, витрачають на маркетинг близько 9 млн дол. кожна на рік. При цьому доходи будь-якої з десяти найбільших ЮФ світу втричі-вп'ятеро перевищують обсяги всього українського юридичного ринку (за оцінками агентства «Експерт-Рейтинг», це менш ніж 400 млн дол. США) [3].

Юридичний маркетинг визначають як:

– дії з використанням маркетингових інструментів, що спрямовані на задоволення потреб клієнтів, формування ринку юридичних послуг та побудову оптимальних відносин із замовниками; мистецтво знаходження, переконання та збереження клієнтів [4];

– навчання клієнтів тому, в яких випадках до розв'язання проблеми необхідно долучати юриста, як його правильно обрати і що буде, якщо до юриста не звернуться або будуть зволікати зі зверненням [5];

– певний вид діяльності, метою якої є отримання підвищеного прибутку завдяки задоволенню різнобічних вимог і запитів клієнтів із питань правового характеру [6];

– комплекс спрямованих дій, які фокусуються на прибутку компанії за рахунок реклами юридичних послуг, брендингу, автоматизації бізнес-процесів, комунікабельності і мотивації співробітників юридичної компанії або приватного юриста, адвоката [7];

– цілеспрямовану діяльність із забезпечення фахівцям із права та їхнім професійним діям високого конкурентного статусу на ринку юридичних послуг [1, с. 94].

Юридичний маркетинг має виражену специфіку, яка відрізняє його від товарного та сервісного маркетингу. По-перше, це *маркетинг послуг*, і маркетингологи ЮФ у своїй практичній діяльності зобов'язані враховувати специфічні характеристики юридичних послуг як таких. Серед них:

1) невідчутність: юридичні послуги не мають матеріально-речової форми, їх не можна продемонструвати, а отже, побачити, доторкнутися або спробувати перед «купівлею»;

2) гетерогенність: якість юридичної послуги залежить як від юриста, так і від цілей, інтересів і мотивів клієнта. Юридичні послуги через це складно контролювати, втім можна з великою часткою впевненості визначити фактори їх якості та мотивувати їх позитивні вияви;

3) безпосередня невимірюваність: намагаючись знайти показники, які хоча б непрямо характеризували юридичну послугу, клієнт аналізує певні «сигнали» — рівень освіти та професійної підготовки юристів, матеріальні докази їх успішності (дипломи, сертифікати, місце в рейтингах), досвід роботи в юридичному бізнесі та конкретній ЮФ, відгуки й рекомендації інших клієнтів тощо;

4) невіддільність від використання: юридичні послуги надають і споживають в один і той же момент часу і на одному й тому ж робочому місці. В результаті особливого значення набуває взаємодія юриста і клієнта, яка визначає не тільки якість послуги, але й тривалість взаємовідносин;

5) відсутність у клієнта права власності на юридичну послугу: клієнт одержує доступ до юридичних послуг лише на певний час. Для нього принципово важливо знати умови, терміни, оплату та зобов'язання сторін із надання послуги;

6) неможливість збереження і накопичення юридичної послуги клієнтом із метою продажу або використання у майбутньому.

По-друге, йдеться про *маркетинг професійних послуг*, тобто про певні професійні дії (послуги) фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги. Юридичні послуги належать також до послуг *інтелектуальних*: їх надання потребує спеціальної підготовки і знань, а змістом є правові знання, які виступають продуктом осмислення і використання правової інформації; самі юридичні послуги при цьому є спеціальним каналом поширення правових знань та інформації [1, с. 89–92].

Як стверджує Д. Майстер, клієнт фірми, яка пропонує професійні послуги, шукає три ключових моменти: компетентність (кваліфікацію), досвід і ефективність [8]. Причому клієнт звертається за юридичною допомогою тільки в тому випадку, якщо він усвідомлює наявність проблеми або можливість її виникнення та розуміє свою неспроможність розв'язати проблему власними силами без сторонньої професійної допомоги. І якщо маркетинг товарів інколи перетворюється на нав'язування їх споживачам, то цього просто не можна зробити в юридичному маркетингу. Наприклад, не можна нав'язати розлучення, якщо чоловік і дружина кохають один одного; не можна змусити людину зробити крадіжку; не можна радити створити автомобільну аварію або якусь іншу проблему, яку людина потім буде розв'язувати за допомогою професійних послуг юриста [9].

По-третє, юридичний маркетинг є *маркетингом взаємовідносин*. На відміну від товарного маркетингу з орієнтацією переважно на одну угоду купівлі-продажу, він спрямований на тривалу взаємодію, близькі й часті контакти з клієнтами, створення для них цінностей. Між ЮФ і клієнтами в ідеалі мають формуватися не тільки економічні, а й соціальні відносини, засновані на особистій прихильності, лояльності і партнерстві. Саме партнерські відносини забезпечують фірмам бажану високу дохідність і стійкі конкурентні переваги. Конкуренти можуть мати схожі ресурси, але запізнитися зі встановленням партнерських відносин із клієнтами (споживачами). У зв'язку з цим велике значення має репутація ЮФ та історія взаємовідносин юристів із клієнтами. Не випадково деякі дослідники називають юридичний маркетинг реферальним (довірчим), оскільки найбільш надійним інструментом залучення клієнтів в юридичному бізнесі є рекомендації, надання яких тотожне довірі до ЮФ. Для створення потоку рекомендацій потрібна мережа людей, які знають, чим займається ЮФ, та високий рівень довіри до юристів фірми. Така мережа повинна бути стабільною, передбачуваною і такою, яку можна відтворити в іншому місті або навіть країні.

Еволюція юридичного маркетингу в Україні пройшла низку етапів.

Перший — *повне неприйняття маркетингу*. Таке ставлення зберігається й зараз у тих ЮФ, які працюють на ринках тривалий час і мають у своєму штаті багато досвідчених професіоналів. Вони впевнені в тому, що добре знають ринок юридичних послуг і не потребують додаткових маркетингових зусиль із просування своїх послуг клієнтам.

Другий етап — *недостатнє розуміння призначення маркетингу*: вважається, якщо ЮФ надає якісні послуги, то клієнт знайдеться сам; переконувати його в якості та цінності юридичної послуги не потрібно.

Третій етап — *усвідомлення необхідності маркетингу, але безсистемне його застосовування*. ЮФ створюють штат працівників, до обов'язків яких входять маркетингові функції (визначення цільової аудиторії, створення та донесення до клієнтів позиціонування фірми, рекламування, оформлення сайту тощо). Проте основні функції маркетологів виконують безпосередньо партнери.

Четвертий (сучасний) етап — *активне використання маркетингу*. До маркетингу звертаються високопрофесійні учасники юридичного бізнесу, які прагнуть зайняти позиції лідерів і розуміють, що клієнти потребують консультацій на основі чіткого розуміння специфіки їхнього бізнесу. До традиційних напрямів індустріально-правової орієнтації (нерухомість, банки та фінанси) з року в рік додаються нові, наприклад, спеціалізація юристів у сфері охорони здоров'я та фармацевтиці, сфері ІТ і телекомунікацій, а віднедавна ще й в агробізнесі, альтернативній енергетиці, транспорті та логістиці. Існують навіть випадки створення віртуальних юридичних фірм, де команда фахівців підбирається під специфіку проекту чи справи та працює дистанційно. Ця практика поширюється як у всьому світі, так і в Україні, що дозволяє максимально ефективно застосовувати ключові компетенції юридичного персоналу для виконання прямих обов'язків, задовольняти попит на ринку юридичних послуг [10].

В ЮФ з'являються посади маркетологів, директорів із маркетингу (ЮФ «Астерс»), заступників директорів фірми з маркетингу та розвитку (ЮФ «ILF»). Створюються відділи маркетингу та розвитку бізнесу (ЮФ Sayenko Kharenko), а в деяких ЮФ — підрозділи або напрями, пов'язані з GR-діяльністю (ЮФ «AEQUO») та системою управління ризиками «compliance». У міжнародних ЮФ запроваджуються посади регіональних маркетологів. Виникає необхідність розподілу повноважень між партнерами, юристами і маркетологами.

Так, партнери генерують прибуток, відповідають за відносини з клієнтами та несуть перед ними персональну відповідальність за результати роботи компанії. Серед основних функціональних обов'язків партнерів виділяють: залучення нових клієнтів, розвиток юридичного бізнесу (організацію нових практик), навчання молодшого персоналу (менторство), здійснення адміністративно-управлінських функцій. У невеликих національних юридичних компаніях на партнера часто покладаються також функції з маркетингу.

Юристи, які працюють у статусі найманих працівників та зазвичай не беруть участі в розподілі прибутку ЮФ, виконують основний обсяг юридичної роботи. Однак завданням юристів стає не тільки супровід бізнес-діяльності, а й участь у прийнятті стратегічних рішень із подальшого розвитку компанії, її виходу на нові ринки і нові регіони, зростання масштабів бізнесу, переходу на нові стандарти управління. До речі, в ЮФ США знання теорії і практики маркетингу є прямою вимогою до асоціатів, які готуються одержати партнерський статус: вони проходять консультації з питань розробки бізнес-планів і вдосконалення маркетингових навичок. Результати реалізації кандидатами в партнери конкретних бізнес-планів оцінюються при ухваленні рішень про їх обрання.

На маркетологів ЮФ покладають: дослідження кон'юнктури ринку юридичних послуг; встановлення і підтримку ефективних комунікацій з клієнтами та іншими аудиторіями (колегами, конкурентами, бізнес-аудиторією, ЗМІ); конкурентний аналіз ринку; коучинг юридичної команди з різноманітних питань бізнесу і маркетингу; напрацювання пропозицій щодо концепції та практичних заходів із розвитку і бюджетування нового бізнесу; формування позитивного іміджу ЮФ [11]. При цьому маркетолог повинен взаємодіяти не тільки з партнерським складом фірми, а й практично з кожним юристом (фахівцем).

Упровадження концепції юридичного маркетингу супроводжується поступовим опануванням вітчизняними ЮФ двома напрямками маркетингової активності — стратегічним і операційним, кожний з яких має свою мету і виконує певні функції. Стратегічний юридичний маркетинг спрямовується на вибір тих індустрій, юридичних практик і ринків юридичних послуг, на яких ЮФ має явні конкурентні переваги, а також на опрацювання стратегій і програм діяльності на кожному з таких ринків. Операційний юридичний маркетинг означає практичну діяльність з використанням основних інструментів комплексу маркетингу (9P's), яка дозволяє впливати на клієнтів із метою отримання визначеного обсягу доходів і прибутку на конкретних цільових ринках (табл. 1).

Таблиця 1

**Зміст маркетингової діяльності ЮФ
відповідно до комплексу маркетингу**

Перемінні комплексу маркетингу	Основні завдання і функції юридичного маркетингу
<i>Product</i> (юридична послуга)	Розроблення нових юридичних послуг. Удосконалення юридичних послуг, що вже надаються. Прийняття рішень про додаткові послуги для клієнтів (рівень сервісу)
<i>Price</i> (ціна)	Встановлення ціни на юридичні послуги, враховуючи тип ринку, дії конкурентів, співвідношення попиту і пропозиції, етап життєвого циклу юридичної послуги та інші чинники
<i>Place</i> (розповсюдження юридичних послуг)	Забезпечення доступності юридичної послуги для клієнта, зручності її одержання (розташування на сайті ЮФ блоку з контактами, створення системи опрацювання телефонних дзвінків від клієнтів тощо)
<i>Promotion</i> (просування юридичних послуг)	Будь-яка форма повідомлень, що використовується ЮФ з метою інформування клієнтів про нові юридичні послуги чи діяльність, переконання їх у якості послуг або нагадування про них із метою збільшення продажів: <ul style="list-style-type: none"> – створення внутрішніх комунікацій ЮФ; крос-продажі юридичних послуг фірми; – реклама юридичних послуг; – пропаганда («пабліситі») юридичних послуг. Взаємодія ЮФ із ЗМІ; – просування юридичних послуг в Інтернеті. Маркетинг у соціальних мережах. Створення і наповнення сайту ЮФ; – персональний продаж юридичних послуг клієнтам; – реферальний (довірчий) маркетинг. Абонентське юридичне обслуговування клієнтів. Ведення ділових переговорів із клієнтом та умови їх успішності; – створення адаптованих під потреби клієнта бібліотек знань; – створення програм клієнтської лояльності; – створення CRM-системи
<i>People</i> (персонал юридичної фірми)	Ефективна робота з підбору персоналу для ЮФ та розподілу завдань між юристами

Перемінні комплексу маркетингу	Основні завдання і функції юридичного маркетингу
<i>Process</i> (процес надання послуги)	Розроблення ефективних процедур, процесів і технологій надання юридичних послуг, зокрема: <ul style="list-style-type: none"> – електронних сервісів для клієнтів; – інтегрованих клієнтських порталів; – інструментів проектного менеджменту; – нових структурних форм юридичного бізнесу, наприклад, <i>Axiom</i> — маркетингу з математичним обрахуванням вартості одного клієнта; – прийомів вірусного маркетингу, <i>ambush-marketingu</i> та ін.
<i>Physical Evidence</i> (наведення доказів успішності ЮФ)	Демонстрація клієнтам досвіду юристів фірми та матеріальних доказів успіху самої ЮФ для стимулювання лояльності споживача: <ul style="list-style-type: none"> – результатів міжнародного і національного рейтингування ЮФ та окремих юристів, насамперед високих позицій у рейтингах; – подяк та рекомендації клієнтів; – сертифікатів якості та відповідності тощо
<i>Public relation</i> (взаємовідносини з громадськістю)	Формування такої громадської думки, яка б дозволила ЮФ проникнути і закріпитися на певному ринку
<i>Power</i> (взаємовідносини з державою)	Здобуття підтримки впливових чиновників із галузевих органів управління, урядових бюрократів, законодавців, аби ввійти на конкретний, у томі числі закритий, цільовий ринок і діяти на ньому

Згідно з дослідженнями Т. Бенько, 95% провідних українських ЮФ, що входять до ТОП-50, уже мають у штаті професійних маркетологів. Їх кількість, як правило, залежить від розміру самої фірми і розраховується за формулою 1 маркетолог на 15–20 юристів компанії (більш структурований західний ринок виходить із співвідношення 1 до 10) [12].

Функції маркетологів на цьому етапі можуть передаватися на аутсорсинг зовнішнім фахівцям. Усе залежить від розмірів фірми, її спеціалізації, досвіду роботи на ринку юридичних послуг, наявності та ефективності відділу маркетингу. В результаті юридичний бізнес набуває здатності швидко реагувати на зміни. Наразі в ЮФ з'являються фахівці, які не мають юридичної освіти. І не тільки маркетологи. У Великій Британії, наприклад,

після 2007 р. керувати юридичними фірмами можуть люди без юридичної освіти. Джон Флад, професор юриспруденції й соціології, член групи стратегічних розробок при британській Палаті юридичних послуг, уважає, що працівники сектору юридичних послуг невдовзі остаточно розділяться на дві групи — професіонали, які займатимуться суто юридичною роботою, і працівники без юридичної освіти, які обслуговуватимуть бізнес (ті ж маркетологи) чи навіть безпосередньо керуватимуть фірмою. Таке розмежування стане безумовним нововведенням в історії юридичного бізнесу й серйозно вплине на спосіб діяльності ЮФ і юридичних департаментів, створюючи не тільки можливості для їх зростання й розвитку, а й підґрунтя для незнаних раніше конфліктів [13].

П'ятий етап — *юридичний маркетинг стає самостійним бізнесом*. Так, в Україні з 2009 р. успішно працює компанія *Legal Marketing Solutions*, яка спеціалізується на стратегічному консалтингу з питань юридичного маркетингу та розвитку юридичного бізнесу, проведенні тренінгів та управлінських сесій з юридичного маркетингу, розвитку персоналу та розробки стратегії ЮФ в цілому. Юридична фірма «A2KAT» надає послуги зі збору інформації про конкурентів. У ЮФ «AEQUO» пропонується практика GR, яка включає в себе: виявлення потреб бізнесу в зміні законодавства, аналіз законодавчих ініціатив з метою обґрунтованого лобіювання з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін, правовий аналіз наслідків можливих законодавчих змін та їх впливу на бізнес-клієнтів, підготовку законопроектів і нормативних актів шляхом взаємодії з державними органами і членами парламенту [14].

Шостий етап — *формується маркетингове право*. Як наука і навчальна дисципліна воно вивчає правові засади різних видів маркетингової діяльності, вплив права на маркетингові відносини. Поступово маркетингове право стає самостійною юридичною практикою. При цьому висуваються нові вимоги до підготовки фахівців у вищій школі. Стає зрозумілим, що майбутні юристи повинні не тільки мати глибокі правові та економічні знання, а й усвідомити необхідність запровадження концепції маркетингу у сфері юридичного обслуговування бізнесу. Університетська ж підготовка маркетологів повинна мати спеціалізацію і в юридичній сфері.

Висновки. Дослідження маркетингових відносин в юридичному бізнесі мають бути продовженими. Сучасні ЮФ дедалі більше орієнтуються на клієнтів, проголошують відданість їх інтересам. Встановлення партнерських відносин із клієнтами та задоволення їхніх потреб і запитів з питань правового характеру стає передумовою прибуткової діяльності ЮФ, її стабільного функціонування в діловому середовищі України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.
2. Менеджмент юридичної фірми [Електронний ресурс] : конспект лекцій / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко, І. А. Вовк, О. В. Овсієнко. – Х. : НУ «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. – 135 с. – Режим доступу: <http://library.nulau.org.ua>.
3. Юридичний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business/bez-komandi-nemae-roboti.html>.
4. Конкурентна протривага. Дискусія [Електронний ресурс] // Український юрист. – 2013. – № 7–8. – Режим доступу: <http://www.ukrjulist.com/?article/362>.
5. Галкин А. Чем маркетинг юридических услуг отличается от продаж [Електронний ресурс] / А. Галкин. – Режим доступу: <http://andreygalkin.com/chem-marketing-yuridicheskix-uslug-otlichaetsya-ot-prodazh.htm>.
6. Юридичний маркетинг – зона кабінетних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-897>.
7. Юридический бизнес и юридический маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legalbusiness2.ru/?p=1952>.
8. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги [Електронний ресурс] / Д. Майстер. – Режим доступу: http://jansen.com.ua/images/our_library/Upravlenie_firmoi.pdf.
9. Галятин М. Не люблю я маркетинг! [Електронний ресурс] / М. Галятин. – Режим доступу: http://taxpravo.ru/blog/statuya-149748-ne_lyublyu_ya_marketing.
10. Бенько Т. Що на часі в юридичному менеджменті? Світ vs. Україна [Електронний ресурс] / Т. Бенько, С. Новікова // Юрид. газ. – 2011. – 7 черв. – № 23 (284). – Режим доступу : <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.
11. Руженцева Є. PR-оєкт року [Електронний ресурс] / Є. Руженцева // Укр. юрист. – 2014. – № 11. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/787>.
12. Богунов В. Розвиток юрфірми забезпечить об'єднання стратегічного мислення партнера, експертних знань юриста та інструментарію маркетолога [Електронний ресурс] / В. Богунов // Закон і бізнес. – 2015. – № 29 (1223). – 18.07.-24.07. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/117543-rozvitok_yurfirmi_zabezpechit_obednannya_strategichnogo_misl.html.
13. Лахуті Н. Портрет юриста [Електронний ресурс] / Н. Лахуті // Закон і бізнес. – 2013. – № 41 (1131). – 12.10.-18.10. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/42815-portret_suchasnogo_yurista_rozumie_tehnichnij_bik_spravi_spr.html.
14. Взаимодействие с государственными органами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aequo.com.ua/ru/services/government>.

REFERENCES

1. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv: Pravo.

2. Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S., Vovk I. A., Ovsiienko O. V. (2013). Menedzhment yurydychnoi firmy: konspekt lektsii. Kharkiv: NU «Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Retrieved from: <http://library.nulau.org.ua>.
3. Yurydychnyi biznes. Retrieved from: <http://yur-gazeta.com/publications/legal-business/bez-komandi-nemae-roboti.html>.
4. Konkurentna protyva. Diskusiya (2013). Ukrainskyi yuryst. 7-8. Retrieved from: <http://www.ukrjurist.com/?article/362>.
5. Galkin A. Chem marketing yuridicheskikh uslug otlichaetsya ot prodazh. Retrieved from: <http://andreygalkin.com/chem-marketing-yuridicheskikh-uslug-otlichaetsya-ot-prodazh.htm>.
6. Yurydychnyi marketynh – zona kabinetnykh doslidzhen. Retrieved from: <http://pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-897>.
7. Yuridicheskii biznes i yuridicheskii marketing. Retrieved from: <http://legalbusiness2.ru/?p=1952>.
8. Mayster D. Upravlenie firmoi, okazyvayushchey professionalnye uslugi. Retrieved from: http://jansen.com.ua/images/our_library/Upravlenie_firmoi.pdf.
9. Galyatin M. Ne lyublyu ya marketing! Retrieved from: http://taxpravo.ru/blog/statya-149748-ne_lyublyu_ya_marketing.
10. Benko T. (2011). Shcho na chasi v yurydychnomu menedzhmenti? Svit vs. Ukraina. Yurydychna hazeta. 23 (284). Retrieved from: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.
11. Ruzhentseva Ye. (2014). Proekt roku. Ukrainskyi yuryst. 11. Retrieved from: <http://jurist.ua/?article/787>.
12. Bohunov V. (2015). Rozvytok yurfirmy zabezpechyt obyednannya stratehichnoho myslennya partnera, ekspertnykh znan yurysta ta instrumentariyu marketoloha. Zakon i biznes. 29 (1223). 18.07.-24.07. Retrieved from: http://zib.com.ua/ua/117543-rozvytok_yurfirmy_zabezpechit_obednannya_strategichnogo_misl.html.
13. Lahuti N. (2013). Portret yurysta. Zakon i biznes. 41 (1131). 12.10-18.10. Retrieved from: http://zib.com.ua/ua/print/42815-portret_suchasnogo_yurista_rozumie_tehnichniy_bik_spravi_spr.html.
14. Vzaimodeystvie s gosudarstvennymi organami. Retrieved from: <http://aequo.com.ua/ru/services/government>.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2016.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

ЮРИДИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Раскрыто содержание концепции маркетинга в юридической сфере. Исследованы основные этапы становления юридического маркетинга в Украине. Проанализированы основные направления практической маркетинговой деятельности юридической фирмы в соответствии с комплексом маркетинга.

Ключевые слова: юридическая фирма, юридический маркетинг.

L. S. SHEVCHENKO

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

LEGAL MARKETING: FROM THEORY TO PRACTICE

Problem setting. Modern law firm (LF) is an entrepreneurial organization aimed at gaining profit. Its activity assumes more and more characteristics of a real business. Therefore, marketing approaches and market orientation should be engaged in order to enhance the firm's activity.

Recent research and publication analysis. Trends of the development of legal market have been researched in scientific papers of V. Apopiy, I. Akulich, N. Breslavtseva, J. Viters, K. Viterman, C. Lavlok, V. Markova, O. Pashchuk, G. Predyk, G. A. Razumovska, B. Serbinovskiyi, T. Tultayev, etc. However, there is a lack of publications on marketing problems in the legal field.

Paper objective. The article's purpose is to reveal the content of the concept of marketing in the legal field and analyze the main stages of legal marketing in Ukraine.

Paper main body. Legal marketing is defined as actions regarding application of marketing instruments, which are focused on meeting clients' needs, forming a market of legal services, and building optimal relationships with customers. Legal marketing is both marketing of professional, intelligent services and marketing of interrelations.

Marketing evolution in the legal field of Ukraine has gone through a set of phases: 1) a total rejection of marketing; 2) inappropriate comprehension of a purpose of marketing; 3) perceiving necessity of marketing, but non-systematic application; 4) active application of marketing; 5) legal marketing becomes the separate business; 6) there is formation of marketing law as a science and academic discipline.

Implementation of the legal marketing conception requires domestic LFs to encompass two directions of the marketing activity — strategic and operative ones. Strategic legal marketing is aimed at selection of those legal practices and legal services markets, which are beneficial for a LF, and processing strategies and programs of the activity in each of these markets. Operative legal marketing is referred to as the practice in application of the main marketing instruments, which enables to influence customers in order to gain a determined amount of profit in certain target markets. The marketologists perform the following functions: research of market conjuncture of legal services; establishment of effective communications with customers and other stakeholders; competitive analysis of the market; coaching of a legal service team in different issues of business and marketing; formation of proposals regarding a conception and applied measures concerned with development and budgeting a new business; formation of a positive image of a LF. At the same time, the marketologists should interact with not only the partners, but also with each lawyer of the LF.

Conclusion of the research. Researches of marketing relationships in the legal business are relevant and must be continued. Establishment of partnerships with customers and meet their needs and requests of the issues of a legal nature are a prerequisite of profitable and stable operation of LF in the business environment in Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. The content of the marketing concept in the legal field is exposed. The basic stages of legal marketing in Ukraine are investigated. The essential directions of practical marketing activities in accordance with law firm marketing mix are analyzed.

Key words: law firm, legal marketing.

ROUND TABLE

«THE ACHIEVEMENTS AND LOSSES OF UKRAINE ON THE WAY OF DEVELOPMENT OF LEGAL ECONOMY»

UDCC 330.113:340.111.5

THE ROLE OF CONFIDENCE IN THE STRUCTURE OF THE LEGAL ECONOMY

*O. A. Hrytsenko, Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

In the broad sense, the legal economy can be referred to as a special type of an economic system, where specification of ownership rights for resources and economic activity results are considered to be determinant. Such an economic system emerges in a particular phase of civilizational development under the following circumstances: human and intellectual resources become the main factors of functioning of the economy; an economic activity result to a great extent assumes the intangible form (a symbol, reputation, an image, et al.); a goal consists in production of a fundamental good — a happy, durable, worthy, and fair life of a person. From the historical standpoint, the law emerges in the economy owing to the common and separated activity. Labor functions are indicated owing to the division of labor, which defines a human as an independent producer, who freely disposes personal resources and make economic decisions on his own. In this regard, a human gains freedom. Their similar nature is a consequence of an influence of the labor cooperation, which results in dependence of employees on each other. All types of the vital activity of humans are based on the necessity of the combination of two opposite and contradictory parties — freedom and dependence. During long-term historical communication, humans gradually have found the most effective algorithm of the combination of freedom and dependence in the form of law as an institution of ordered freedom. Under modern conditions, the economic activity submits to the law as the basis of mutual

exchange of freedom (rights) and dependence (responsibility). The supremacy of law becomes a fundamental institution of functioning of economic relations rather than an ideological slogan. In order to become a generally recognized rule of life, the law should be perceived by all the economic entities being in the area of legal influence. This means that the confidence as a mega institution of the civilization becomes a precondition of the law. As a result, the law determine an order of functioning of formal (legislative) and informal (traditional) institutions. The confidence is formed as a way of realization of instincts of self-preservation and self-protection alongside with emergence of a society. The confidence as a fundamental mega institution of a society is formed because of the *basic trust*, that is to say a genetically stipulated and instinctively justified attitude of a child to an environment. This enables a child to perceive the social world as ordered, safe, and stable one. Later, precisely this attitude is reflected in the law. As a result, humans expect a particular rate of the confidence in positive consequences of actions of other humans and allow them to make decisions under conditions of uncertainty and a risk. Whether subjects trust in the law, they use less resources for protection of own ownership rights through reduction of expense for tax payments, bribes, and maintenance of private security services. A low rate of the confidence in financial establishments impedes innovations, since investments become less profitable and more risky.

On account of historical experience (historical memory) and specific attitudes, each society forms own elements of trust, which include a type of interrelations between humans, stereotypes of their behavior, an extent of their confidence in consequences of decision-making, probability of success, estimation of expected results, willingness to adhere to current rules, trust in decency and benevolence of other people.

Society development always contemplates ambivalence (splitting) of the trust and distrust (feeling of danger, lack of confidence in actions of other subjects, et al.). The trust and distrust regulate relations of subjects with an environment, integrate experience of interaction with the latter, orient a person within a system of relations, protect and reproduce a social and psychological space of a human, conduce to development of a person, etc. Transition from the trust to the distrust (and the inverse motion) occurs during a particular period, which can be referred to as a social and time lag of confidence, i.e., a time gap between interrelated expectations of particular consequences and their realization. Determination of the confidence lag is an important factor of decision-making on formation of a certain legal state. Formation of the confidence capital is also an important factor of legal norms creation. The confidence capital is accumulation of positive

historical experience, which enables to gain some advantages even in the situation of making unpopular decisions. The confidence capital is the basis of all legal forms. Effectiveness of current legal norms depends on capital accumulation factors such as fairness of subjective estimates of positive consequences of passing norms (laws), value of confidence for different stratum of a population (which depends on distinctions and contradictions between them), their interest in future results, a type of expected goods, risks of openness of actions of law-making process subjects.

Social construction of a civil society based on *institutional projects*, which are implemented owing to legislative and executive practices is the best way of realization of the confidence through legal procedures. The best conditions for institutional projecting exist in solidary societies, which function owing to the unity of interests, common insights about the future, and mutual understanding logics of actions of power structures. Preconditions of institutional projecting encompass coordination, strictness of understanding expectations and calculations of those groups, interests of which will be determined in the process of the law-making activity. Implementation of institutional projects is carried out owing to special sociological researches, which indicate a necessary rate of confidence in governmental authorities, the expectation of positive results, and determination of the social and time lag of the confidence.

UDCC 342.951:351.77

CONTRADICTORY ECONOMIC AND LEGAL APPROACHES TO COMPREHENSION OF THE MEDICAL SERVICES MARKET

*T. M. Kaminska, Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

The medical services market is a separate segment of the national market, which exists as a form of a social formation of the economy at a particular level — local, national, regional, or world ones. Thus, it contains all the features being inherent to the market in general. The medical services market consists of governmental and private, commercial and non-commercial, official and informal medical services. There are services of primary, secondary, and tertiary sectors of health protection.

Nevertheless, lawyers avoid using a concept «market» for the governmental sector and apply exclusively a system of negotiated relations. The medical services market is referred to as only a private sector or those services rendered by state-funded institutions for sick persons for a fee.

A «medical service» and «medical care» are distinct in a remuneration criterion. The main legal documents, e.g. Article 49 of the Law of Ukraine «Basics of the Ukrainian Legislation on Health Protection», Article 4, 16, 25, 33, 37, 52, 58, 60, 78, also apply the concept «medical care». The Decision of Court of Ukraine of 29.05.2002 defines medical services as those «exceeding the bounds of medical care». The Decision states that «state-owned and community establishments of health protection» provide medical services for «all the citizens ... for free». As a result, there are some contradictions between economics and law.

There is no need to oppose governmental health protection to the medical services market. The very market evolution has led to public regulation of the services. In the modern developed mixed economy, the governmental function is performed in two ways: through indirect functions of governmental regulation of the economy (social, legislative, budgetary, tax ones, etc.) and through direct participation in the economy (in the form of the public sector). A system of negotiated relations is also concerned with the medical services market. Conversely, the market evolution indicates that the negotiated economy is its direct result. Growth of fierce and unfair competition, risks related to the competition, and transactional costs (for instance, for ownership rights protection, particularly from mafia) have historically led to dynamism of buy and sell agreements of goods and services. The negotiated economy has led to new quality — a contractual economy, where a government becomes one of parties of agreements, particularly on medical services providing. For example, in Great Britain, the contractual system forms the so-called «quasi-markets» or «internal» markets of governmental and private medical services, which develop as an alternative for superfluous bureaucracy and compete for a government contract. In Ukraine, such a practice was implemented as an experiment financed by the EU in particular regions.

A concept «medical care» expresses merely medical and clinical services of a patient and a medical staff regarding prescription and performing procedures. They are more visible and related to natural and technological peculiarities of a medical service. The concept «medical services» is more complex and, in addition, expresses social and economic relations accompanying the medical activity. Medical care cannot be free at all. Whether the mentioned relations are ignored, it becomes unclear who is paying for treatment. The world experience indicates that besides direct payments to doctors made by patients,

forms of financing include payroll taxation or general taxation. According to the SNA, calculation of the GDP by using the income approach takes into account selling not only goods, but also services. The calculation of the GDP by using the cost approach takes into account consumer costs and governmental purchases of goods and services. They are not included in the costs without determination of medical services value. Under the WHO recommendations, the GDP is the basis for calculation of amounts of financing health protection in the national economy. If the medical services value is not determined, the main macroeconomic index of the country is underrated. Medical services value is also reflected on accounts of current operations of the balance of payments. Medical services export positively affects balance and the inflow of foreign currency in the country.

We can understand lawyers, who forecast implementation of medicine with a high share of free services, which will ensure the constitutional principle of equal access of Ukrainian citizens to the medicine. The author can observe a durable reverse trend concerned with expansion of informal payments to a medical staff and transformation of state-funded establishments into an analogue of a private hospital. The right to choose a doctor declared in the «Basics of the Ukrainian Legislation on Health Protection» is not implemented in practice: if a patient chooses another hospital, he can be obliged to make payment to a charitable fund. Furthermore, current discussions regarding ways of reformation of the industry indicates a very small package of medical cares, which are planned to be free. Absolute and relative indices of governmental financing of the health protection in 2014–2015 decreased, taking into account inflation and devaluation.

In order to overcome the contradictions between the economic and legal approaches to comprehension of the medical services market, it is necessary to choose one of two solutions. The first one is radical increase of governmental financing of the industry and restraining non-production. Consequently, the criterion of free medical care is practically implemented. At the same time, free providing the care exists in the moment of direct providing a patient with the care. The second one is substitution of a definition of «medical care» with a medical service, determination of the service's value, ways of costs reimbursement, approving a package of governmentally guaranteed services, amounts of which should grow as the GDP increases. Such an approach is more effective from the standpoint of attraction of investments in health protection, implementation of insurance medicine, communication of health care establishments with local authorities, and organizing competition for a governmental contract.

UDCC 330.1:340.111.5

LAW QUASI-CONSULTING AS A THREAT TO A LEGAL ECONOMY

*O. S. Marchenko, Doctor of Sciences (Economics), professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

Law quasi-consulting is the activity of entities in a legal services market, which formally is the practical legal activity, but really aims at meeting demand of customers for services related to furtherance in the process of the solution of problems with the use of methods contradicting professional and ethical norms of providing legal services or, in some cases, legal norms. Quasi-consulting law firms use intellectual potential of a staff containing professionals in law, the activity of which does not conform to the content and directions of law consulting.

Nowadays, law quasi-consulting is presented in Ukraine by the following set of firms. The first group is firms rendering services of low-quality and using methods of price damping, which enables to attract customers owing to understated prices. Such damping does considerable moral and financial injuries to those entities in the legal services market rendering a high-quality service. At the moment of conclusion of an agreement, customer's evaluation of quality of an absolutely intangible legal service is grounded on particular criteria (mainly, a price) formed by a consultant in the process of promotion of the service in the market rather than thorough comprehension of its sense. Proposing a low price, quasi-consulting forms an illusion of selection of a consultant due to a price criterion. Simultaneously, a relationship «quality-price» develops. Moreover, this process creates a customer opinion concerning a possibility of obtaining a qualitative cheap service. In addition, the customers think that professionals, who set high prices, overstate prices rather than render more qualitative services. Formation of distrust to jurists and their services in general is a negative consequence of development of such a quasi-consulting activity. The second group consists of a peculiar segment of legal quasi-consulting — law firms providing services, which formally are legal ones, but really are intermediary or grey market services. A purpose of resort to such firms is not taking a legal advice. Actually, it is concerned with the following reasons: furtherance to the positive solution of their problems at various government agencies with the use of different means; intermediation in relations with a staff of public-funded institutions; growth of expanses owing to inclusion of payments for legal services, which were not provided, and, as a result, the decrease of profit; development of

various optimizing schemes, including «underground» ones; gaining confidential information on rivals, partners, dissemination inadequate information, et al. Such a quasi-consulting activity ruins reputations of lawyers and legal firms, forms doubts regarding their morality, competencies, and ethicality of legal consulting.

Formation of the legal economy significantly restricts an area of law quasi-consulting. Firstly, it creates an effective legal environment for the practical law activity. Secondly, it furthers the decline of demand of business entities for quasi-consulting law services owing to formation of conditions for development of a socially responsible business. Nevertheless, nowadays, the law quasi-consulting is increasingly popular in Ukraine. It is a real threat to the legal economy, which is stipulated by activation of the grey market and criminalization in the national economy and failures of the government concerned with its regulation. Corruption is the most threatening phenomena of the national level. It is worth mentioning that activities of professional unions of lawyers to some extent not only impede overcoming law quasi-consulting, but also assume quasi-consulting features due to their closeness, elitism, bureaucratization, and formalization of operations.

The author suggests dividing the threats of the law quasi-consulting to the legal economy into several groups.

1. Deprofessionalization of the practical law activity. The quasi-consulting firms, which provide low-quality legal services, do not need professionals in the law field, since their income depends on the large-scale and a low price rather than on quality. The quasi-consulting firms, which are not factually concerned with providing law services, do not also need professionals in law. They form demand for well-connected employees, who have experience regarding the solution of problems being beyond the legal environment. Consequently, development of the law quasi-consulting results in the inability of graduates of higher law educational institutions, who gained honors diplomas and participated in conferences, to find a job related to their profession. There is a tradition to blame educational institutions for this tendency. However, this fact is stipulated by not only an insufficient level of education at some institutions, but also by absence of demand for law professionals on the part of employers. It is a considerable reason of unemployment or employment of graduates of law higher education institutions in other fields. This fact should be taken into account in the process of analyzing the labor market of lawyers as well as the law services market. A low professional level and further deprofessionalization of the practical law activity in providing legal advices are consequences of the quasi-consulting. These consequences are threats to the legal economy.

2. The activation of the grey market and criminalization in the field of law services and in the national economy on the whole. The law quasi-consulting is

a sector of the grey market. It is a factor of the following tendencies: further activation of the grey market and criminalization of the national economy; expansion of corruption, since a bribe and nepotism are the main instruments of solution of problems of its customers; coalescence of government officials and the underworld. A law consultant of a particular official, who provides some quasi-consulting law services, factually is a link that connects potential subjects of corruption actions.

3. Expansion of unlawful acts of business entities. If a business is more and more supported by the law quasi-consulting, its activity falls outside the scope of law and assumes underground and criminal characteristics. We should not expect a real contribution to overcoming the current social and economic crisis in Ukraine from such a business.

4. The increase of legal nihilism and the loss of legal culture. Experience of the unlawful solution of problems frustrates respect for the law, forms negative attitude to its creators and protectors, i.e., government and law enforcement agencies, jurists and law services firms, and forms sub-culture of unlawful behavior.

UDCC 368:339.13

PECULIARITIES AND DIRECTIONS OF THE UKRAINIAN INSURANCE MARKET TOWARD DEVELOPMENT OF THE LEGAL ECONOMY

*L. V. Nechyporuk, Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

Unlike western countries, Ukraine and other post-soviet countries accomplish formation of the legal economy in a particular manner, which consists in inverse nature of economic transformation. The peculiarities of the insurance market formation as a system of multi-level financial relations are also stipulated by the inverse nature of transformational changes. In contrast to a classical type of an insurance market, these changes are characterized by disturbance of internal logics of development and the change of sequence of economic transformations (from prevalence of a public form of ownership to a variety of ownership forms in the insurance industry; from the governmental monopoly to development of competitive relations in the insurance market; from directive and planned pricing to free pricing for insurance services). Under conditions of a classical type of insurance market formation, the mentioned transformations are carried out in the reverse order.

For a long time, the inverse nature of the insurance market formation was affected by the following factors: a) expansion of pseudo-insurance operations used for tax optimization and shadow financial schemes (including, deriving capital overseas) rather than providing insurance protection; 2) the influence of transaction costs on a tariff policy of insurance companies. These costs comprise *visible transaction costs* (search and information costs; costs of bargaining and attaching ownership rights of insurance relations parties; costs of ownership rights protection) and *hidden transaction costs* (costs of using wrongful or distorted information, which lead to financial losses, the loss of invested assets, and reduction of demand for insurance services). Scientists recognize a set of factors conducing to increase of transaction costs in the Ukrainian insurance market. They consists of an ineffective governmental policy in the insurance field (including an administrative and bureaucratic system of creation and licensing insurance companies; collection and submission of documents in the process of receiving an insurance reimbursement); a low level of confidence in fulfillment of obligations on the part of insurance companies; instable money circulation and an instable exchange rate, which result in devaluation of insurers' assets; high value of economic information; weakness of realization of ownership rights and insurance legislation, which impede to impose a responsibility on an insurer; absence of guarantees of legal protection of insurees.

In general, a set of problems requiring immediate solution is inherent to the domestic insurance market. The problems include: imperfectness of normative and legal regulation stipulated by non-conformity of the current legislation with requirements of European standards; a risk of further shadow economy expansion; non-transparency of public regulation in the insurance industry; insufficiency of capital of domestic insurers, which restrains insurance of large-scale risks in the energetic, ecological, and financial industries and cease development of medical and agricultural insurance; an extremely low level of development of the life insurance market and other types of personal insurance; imperfectness of normative and legal frameworks of the activity of insurance agents, actuaries, and accident commissioners.

Prospects of development of the insurance market are affected by effectiveness of the governmental regulatory policy, functionality of normative and legal acts aimed at formation of an effective mechanism of governmental regulation and supervision, reduction of activity losses caused by surplus and ineffective governmental regulation, providing competition in the market, prevention of the activity of unfair companies, conformity with contemporary processes of reformation and deregulation of the Ukrainian economy.

There is a set of governmental measures, which influence the insurance market in order to provide conducive conditions of its further development, increase of

investing attractiveness, and restoring trust of insurance services consumers. The list of measures consists of:

1) deregulation and growth of governmental supervision effectiveness, which primarily consists in: a) cancellation of ineffective norms, optimization of license terms and processes of obtaining necessary permits, elimination of bureaucratic restrictions emerging in the process of foundation and execution of the activity of insurance services rendering, which should occur on the basis of principles and goals of governmental regulation and supervision in accordance with international standards IAIS; b) providing implementation of a prudential supervision system and transition to a supervision system based on risk evaluation due to conduction of evaluation, measurements, and restriction of liquidity risks of insurers, taking into account their role and share in the market, strengthening requirements regarding disclosure of information and enhancement of insurers' responsibility for violation of rules of their activity;

2) protection of interests of insurance services consumers and restoring trust in insurers through regulation of matters of pass-due indebtedness and exclusion of non-solvent insurance companies from the market; improvement of a tariff policy directed towards transition to free pricing, formation of organizational and normative preconditions for implementation of a system of «direct regulation» and «an electronic policy» (at least, for particular insurance services);

3) determination of priorities of the regulatory influence on insurance market development, which conduce to implementation of norms and practices of the EU in the following areas: life insurance; compulsory insurance of civil and legal responsibility of vehicles' owners; agricultural insurance; insurance of real estate against natural and industrial disasters on the part of legal entities and individuals; insurance of export.

UDCC 336-049.5

ORGANIZING FINANCIAL SECURITY MANAGEMENT OF THE INTEGRATED STRUCTURE OF A BUSINESS ON PRINCIPLES OF CONTROLLING

A. A. Pylypenko, Doctor of Economic Sciences, professor, head of Economics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Expansion of corporatization and emergence of various integrated unions of enterprises are one of the leading tendencies of the world economy. Subsequently, processes of financial integration leading to gradual formation of a single financial

space for capital markets arise at the micro level. Advantages of such financial integration encompass enhancement of investment climate, providing interchangeability of financial assets, facilitation of financial markets deregulation, etc. Moreover, functioning of the integrated structures of a business (ISB), especially in terms of involvement of legal entities from different countries, is simplified under conditions of financial integration. Unfortunately, existence of such positive factors closely correlates with numerous threats to functioning of ISB. A significant share of these threats is related to movement of financial flows of ISB and is subject to thorough examination.

It is worth mentioning that economists have been taking notice of matters concerned with emergence of integrated unions of business entities (Butyrkin A. Ya., 2003; Ivanov Yu. B., Pylypenko. A. A., 2012) and evaluation of financial and economic security of a country or enterprises (Kuzenko T. B., 2011; Kurkin N. V., 2004) for a long time. Taking into account expansion of cooperation interaction between enterprises and mutual penetration of financial markets of countries, there is a need to consider a problem of organizing financial security management of the very ISB. Obviously, such management should be based on principles, which differ from principles for management of financial security of a sole enterprise. In addition, it is inappropriate to consider scopes of financial security management as a separate element (Kuzenko T. B., 2011). Such scopes should integrate with a mechanism of enterprise management and be considered as its component. On the other hand, there is a need to permanently estimate an influence of financial security properties on strategic development of ISB. This goal can be achieved through integration of financial security management scopes into a system of strategic controlling of the business structure.

An article purpose is to develop theoretical and methodical frameworks of organizing scopes of financial security management of the integrated structure of the business grounded on the principles of strategic controlling. In the process of attaining the purpose, the author has considered a set of matters (Ivanov Yu. B., Pylypenko A. A., 2012). Firstly, the author has identified the sense of the ISB concept through a coordinated vector of goals and imposing a system of integration restrictions. Secondly, the author has identified stages of managing integrational development of business entities. Having analyzed a list of previously proposed stages (Ivanov Yu. B., Pylypenko A. A., 2012 : 84-87), we can indicate the change of their sense in relation to the formulated article purpose. At the same time, an approach of M. V. Kurkin (Kurkin N. V., 2004: 47) is used as the basis for understanding financial security of ISB. This approach consists in presentation of economic security in terms of a state of protection from influences of external and internal threats. At the same time, such protection is modelled due to formation of

a space of existing resources and evaluation of their conformity with goals and a financial stability reserve. A disadvantage of such an approach is its static nature. This disadvantage can be overcome if we supplement it by, for instance, principles of logistic management. In the context of such a proposal, the author suggests to consider financial security of ISB as a static and, simultaneously, as a dynamic characteristic. According to the static approach, at each instant of time, the ISB possess a sufficient amount of financial resources for realization of a corporate financial strategy and local financial goals of ISB participants, which are restrained by a current system of integrational restrictions. According to the dynamic approach, financial security of the integrated formation should be considered in terms of compliance of financial flow characteristics with a consolidated vector of financial interests of ISB participants. Accordingly, existing deviations between factual amounts of the financial flows characteristics and expectations of a corporate center and particular participants of the ISB will be a focus zone for a strategic controlling system.

Organizing financial security management of ISB contains the following stages. The first stage consists in determination of rules for formation of objects and subjects of management. Successful going through this stage is a precondition of formation of correct models for estimation of a financial security level and reference points for realization of managing influences. The role of controlling consists in determination of an approach and instruments of formalization of the object and subject structure of the ISB. The next stage is formalization of relations between participants of the ISB and management system elements. The mentioned interrelations are presented in the form of architectural descriptions (for instance, with the use of ISO 42010). At this stage, managers detect whether the relation of the ISB presentation allocates or consolidates current financial resources. It is important from the standpoint of static defining financial security. At the third stage, managers substantiate an order of realization of managing influences. Usually, development of sequences and cycles of inverse relations, which regulate movement of financial flows, is sufficient for this stage. Further, at the fourth stage, it is necessary to determine the content of managerial functions and to allocate them between the ISB participants. At this stage, scopes of financial security management integrate into a system of controlling owing to indication of roles of the ISB participants and scenarios of their reaction to the threats.

Therefore, the author determines peculiarities of the scopes of financial security management within the system of controlling the integrated structure of a business. Simultaneously, there is a need for further researches of methods for coordinated development of managing influences under conditions of the threats.

REFERENCES

Бутыркин А. Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности : монография / А. Я. Бутыркин. – М. : Едиториал, 2003. – 200 с.

Иванов Ю. Б. Интеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління : монографія / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко. – Х. : ВД Інжек, 2012. – 400 с.

Кузенько Т. Б. Управление финансовой безопасностью предприятия в соответствии с принципами ее обеспечения / Т. Б. Кузенько // Бизнес-Информ. – 2011. – № 2(1). – С. 136–138.

Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.

UDCC 336:334.722.8-044.247

A SYSTEM OF FINANCING CORPORATE DEVELOPMENT OF INTEGRATED JOINT-STOCK COMPANIES

O. Ye. Popov, Doctor of Economic Sciences, professor, head of the Economics Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Efficiency of the business activity of a joint-stock company (a corporation) depends to a greater extent on the optimality of a choice of sources for financing corporate development (in the context of providing rational correlation between income from usage of financial resources and a payment for such usage). Consequently, the system of financing corporate development of a joint-stock company (JSC) should allow carrying out planning necessary resources, the particular structure of financial resources of corporation. In addition, the system should determine such a set of sources of capital formation and directions of resource usage, which provide the compromise between participants of corporate relations with the use of resulting characteristics of a risk, profitability, and the value.

Under contemporary conditions, formation of capital of domestic joint-stock companies frequently are not systematic and mainly aims at providing current needs for funds. Nevertheless, capital formation is not only financing the economic activity, but also involvement of necessary resources (with the optimal (target)

structure and the content) in circulation on the appropriate terms. To perform these functions and to provide sustainable corporate development of a JSC, there is a need to form a rationally organized and complex system, which will enable to provide the production turnover with resources, not disrupting the balance of interests of all the participants of corporate relations. From a standpoint of law, JSC equity should be considered as the ratio of assets to liabilities arising in the process of formation of these assets. As a result, the appropriate organizational and legal basis should be the main principle of development of the system of financing corporate development. From a financial standpoint, capital of corporation is determined as the ratio of assets to debts of the company, which varies with time. Therefore, in order to calculate, estimate, and analysis the position and the flow of equity, there is a need to apply financial and economic approaches. Thus, it is expedient to consider the system of financing corporate development of joint-stock companies as a set of organizational, economic, and financial measures (approaches), methods, and means used to form the equity with the optimal (target) structure and the content on the appropriate terms. It contains the following components: the choice of principles and criteria, determination of factors, forms and methods of equity formation; formation of the organizational structure for planning, search, involvement of resources on the appropriate terms, and effective control over a process of formation and usage of the equity. Consequently, the system of financing corporate development is a set of interrelated, coordinated methods and means of equity formation used by management bodies and functional departments of a corporation. The main purpose of the system of financing corporate development is organizing provision of all types of sources for the business practice on the appropriate terms, not disturbing the balance of interests of all the groups of participants. The system of financing corporate development divided into: a sub-system of managing equity formation, which consists of a target block, a block of determination of JSC demands for equity, and a block of substantiation of the structure of financing corporate development; a sub-system of ways and methods of equity formation; a sub-system of organizing involvement of resources in circulation; an axillary sub-system.

The consequence of formation of the system of financing corporate development consists in passing through three stages of actions. The first stage includes formulation of a problem and determination of goals (evaluation of external and internal environments). The second stage is creation of the system (determination of factors influencing equity formation; substantiation of the choice of sources for equity formation; development of the organizational

structure, division of functions and responsibilities; development of an order and ways of control). The third stage is application of the system (monitoring formation of equity, analysis and estimation of forecasts and results, development of correcting impacts).

Substantiation of the choice of sources and ways for equity formation under changeable conditions is one of the most complicated functions of the system of financing corporate development. Managers perform these functions in two stages. In the first stage (a stage of creation of the system), depending on efficiency of usage of own equity and resources, the competitive position of a corporation in a market, ways and sources of equity formation, managers develop a corresponding type of an equity formation system, which can be anti-crisis, normal, or innovational one.

A type of the system determines the choice of sources and instruments of equity formation from among accessible ones, depending on external conditions and the JSC state. The anti-crisis system is developed under conditions of low solvency of a company, when a majority of manufactured product types is at the decline stage of a life cycle. A purpose of the anti-crisis system is stabilization of the financial position through formation the equity for production of new product types and promotion them in a market under conditions of source scarcity and a high level of entrepreneurial risks. At the same time, the anti-crisis system should provide the most comprehensive detection and maximal usage of internal reserves of JSCs. The normal type of the system is developed under conditions of stable functioning of a JSC. A purpose of the normal system is support of the stability of the company financial position due to timely reaction to the change of conditions, involvement and usage of resources from different sources. The normal type of the system allows usage of borrowed resources for the increase of profitability of own equity under conditions of the stable state of distribution markets and the absence of appropriate alternatives of JSC development. The innovative type of the system provides realization of venture projects and functioning of developing JSCs with resources. Managers use the innovative system under conditions of a high level of entrepreneurial risks of realization of highly profitable projects. A purpose of the innovative system is timely providing a JSC with resources to the extent needed for achieving a specified rate of profitability. Under conditions of this system, managers use resources from all accessible sources, preferring share emission.

The second stage consists in the choice of sources of resources, which provide the specified structure of equity within a chosen type of the system of financing corporate development.

UDCC 330.14:33.12.324

PROBLEMS OF MANAGING CORPORATE RIGHTS UNDER CONDITIONS OF CONCENTRATION OF SHARE CAPITAL

K. H. Serdiukov, PhD. (Economics), associate professor, director of Kharkiv Institute of Finance, Kyiv National University of Trade and Economics

The structure of stock ownership and existing mechanisms of rivalry between corporate ownership (CO) participants for gaining power in a joint-stock company (JSC), which had been formed in the domestic corporate sector in the process of privatization, initiated conditions for formation and conservation of an insider mechanism of corporate control (CC) at domestic joint-stock companies. Subsequently, domination of insiders (owners of large blocks of shares) became the most significant obstacle for participants of CO in the process of using advantages, which are inherent to a stock form of organizing the entrepreneurial activity. For instance, Yu. Yakovlev (Yakovlev Yu., 2005: 11-13) points out that exactly under conditions of undertime of the choice of time and determination of amounts of the share block sale in mass privatization, strategic investors are the main subject of this process. The investors aimed at concentration of corporate control for expansion of opportunities of ignoring interests of other shareholders (first of all, minority shareholders).

Expansion of corporate conflict situations (CCS) also became a negative consequence of acceleration of processes of share capital concentration. Escalation of rivalry for corporate control at joint-stock companies is one of reasons, which cause the CCSs. It is worth mentioning, an attempt of particular participants to gain certain corporate control underlies nearly all conflicts at domestic joint-stock companies. The internal control over a JSC is a powerful instrument of protection of shareholders' interests under a modern mixed system of corporate management.

Keeping a JSC under total insider control is the most important requirement for providing shareholders' lawful rights and interests under a current state of corporate relations. The loss of the control may almost inherently lead to dramatic devaluation of corporate rights. Consequently, in the described terms of domination of insiders and absence of an effective market mechanism of setting the real value of securities and redistribution of CC over a joint-stock company, the range of powers regarding disposition of corporate property affects the value of the corporate rights (CR). These powers follow from a fact of possession of a particular share block and opportunities (including, the force) to provide realization of these powers.

Conversely, evaluation of corporate rights, which do not allow an owner to gain access to participation in making managerial decisions concerning usage of stock capital and distribution of obtained results, will depend on strength of positions of an insider, who execute powers at a JSC, in rivalry for corporate control. The CR value is mainly influenced by the potential corporate right owner loss of measures on prevention of attempts of other contenders concerning gaining corporate control through usage of determined powers following from a fact of possession of a particular share block.

Under absence of a threat of the insider control loss, an opportunity of direct receipt of JSC dividends will affect the value of minority corporate rights. Nevertheless, reinvestment of profit obtained by a JSC as well as borrowing funds are the only sources for financing corporate development under the described situation. Domestic joint-stock companies frequently have to make economically irrational decisions, e.g. involvement of many high interest debt resources in order to protect insider control under conditions of the inability of receiving investment resources through emission. Nevertheless, from the author's point of view, problems of CR development arising at corporate and privatized companies are not unique and inherent only to transformational economies. Conversely, such problems to some extent arise even in countries with developed market relations, where centuries-old traditions of a stock business exist. Contradictions and discrepancies in the process of formation stock ownership should be settled due to development of mechanisms for investor rights protection and corporate management. Under conditions of the transformational economy, development of JSCs occurs concurrently with formation of norms and rules of market regulation (including, norms of corporate management). Simultaneous occurrence of both processes significantly complicates effective application of a joint stock form of organizing a business, but it forms beneficial conditions for its comprehensive improvement.

Therefore, formation of corporate management systems under conditions of the transformational economy is an integral component of market reformation processes. A complicated complex of social, economic and political factors considerably affects this component. Formation of outcome features of the national system of corporate management occurs during a process of mass privatization and significantly depends on the ability of the government to provide conformity with determined rules of privatization strictly and gradually. Violation of these rules and an opportunity of any participant of corporate relations to interfere in formation of the corporate control structure will result in creation of a mixed or hybrid system of corporate management. In such a system, rights and interests of some participants of corporate relations will be abused. As a result, it will negatively influence the

activity of national corporations. Thus, in the process of further development of corporate relations and corporate management, the function of the country consists in formation of institutional conditions for providing comprehensive protection and coordination of lawful interests of all the participants of corporate relations.

REFERENCES

Яковлев Ю. Аналіз ефективності застосування способів продажу акцій органами приватизації і їх впливу на структуру корпоративного портфеля держави / Ю. Яковлев // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. – 2005. – № 10. – С. 11–16.

UDCC 339.137.2:346.12

UNFAIR COMPETITION IN THE LEGAL SERVICES BUSINESS: CHALLENGES TO THE LEGAL ECONOMY

*L. S. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

The legal economy is a system, in which the legal economic activity of some business entities does not endanger opportunities of other business entities to exercise their social and economic rights. Criteria of the legal economy are as follows: the lawful, regulated economic activity; the clear formulation of rights for each business entity; equal opportunities in exercising their social and economic rights (Ovsiienko, 2015: 103, 106).

Unfair competition is one of challenges to the legal economy. The Law of Ukraine «On Protection against Unfair Competition» defines the unfair competition as any acts in the competition that contradict trade and other fair business practices. The Antitrust Committee of Ukraine (ATCU) defines the unfair competition as the violation of rules of the business practice, which are broadly applied in entrepreneurship and are recognized by entrepreneurs as obligatory business norms that injure relations of fair competition and freedom in the entrepreneurial activity. Unfair competition is dishonest actions of a businessman aimed at elimination or restriction of competition in a market through usage of another's business reputation, formation of obstacles for a rival, obtaining unlawful benefits in competition on a market, unlawful collection, dissemination, and usage of a commercial secret (amc.gov.ua, 2016). The author agrees with researchers, who consider unfair competition as the abuse of a right to freedom of competition on the part of business entities (Shchokin, 2014: 19).

The legal services business is a peculiar form of unfair competition. A modern legal services firm (hereinafter — LF) being an entrepreneurial organization aims at attaining some legal result and gaining profit. At the same time, a LF permanently competes with other legal services market participants. Instead of prevention of unfair competition, it also becomes a subject of such competition.

There are the main forms of unfair competition in the legal services business:

- dumping, which encompasses: supply of services at an understated price; setting an understated price for a complex service, which gradually increases; providing low-quality services or rendering services incompletely; division of services into parts and providing it incompletely and at a lower price; providing services for free. The research «The 50 leading legal services firms of Ukraine in 2015» recognizes dumping as the main instrument of competitive fight in the legal services market;

- dissemination of uncertain information, which humiliates honor and dignity of rivals, injures business reputation, in mass-media and on the Internet; dissemination of official information, when there are no evidentiary basis;

- distortion of open access information about a person providing a legal service (a case of a legal service company «Pravovoi Alians» in 2007);

- enticement of lawyers from other LFs;

- enticement of customers by former employees of a company or rivals with the use of deception and underestimation of rival's qualification;

- providing a customer with false guarantees of success, which undermine trust to all legal services market participants and form insight on immorality of lawyers and attorneys;

- unfair advertisement, which contains uncertain information about results of LF services and disseminates it through web-sites or in mass-media;

- usage of another's trade mark;

- usage of authorities of professional unions (for instance, the attorney association) for elimination of rivals;

- «collaboration» of LFs with governmental officials. There are cases, in which business entities are recommended to apply to a certain LF in order to register documents or to gain licenses without fail;

- violation of terms of tenders concerned with involvement of LFs in execution of particular tasks of government agencies; their closeness, unofficial nature, and a risk of invalidation of tender results.

It is worth mentioning that consequences of unfair competition in the legal services business injure not only interests of particular LFs, but also interests of customers of legal services. Therefore, government agencies (first of all, the ATCU) as well as the legal services market participants should take part in regulation of

unfair competition. Professional public bar associations, which develop and control conformity with rules of professional law ethics in the legal services market, direct their efforts towards fighting unfair competition. The most famous rules are international *IBA International Code of Ethics*, *ABA Model Rules of Professional Conduct*, *SRA Code of Conduct* and «The Rules of Attorney Ethics» affirmed by the Higher Qualification Bar Commission of the Cabinet of Ministry of Ukraine being more usual for a Ukrainian lawyer (ukrjurist.com, 2014; Venhryniak, 2015).

REFERENCES

Венгрияк Х. Етичні питання в юридичному бізнесі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/publications/legal-business/etichni-pitannya-v-yuridichnomu-biznesi-.html>.

Конкурентна протитвага. Дискусія [Електронний ресурс] // Укр. юрист. – 2013. – № 7–8. – Режим доступу: <http://www.ukrjurist.com/?article/362>.

Недобросовісна конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/84521;jsessionid=3DA9755CD132E11401E7B0C705664986>.

Овсієнко О. В. Правова економіка: зміст та засади функціонування // Екон. теорія та право. – 2015. – № 2. – С. 100–109.

Щокін Р. Г. Сутність недобросовісної конкуренції за господарським правом України // Наук. вісн. Міжнар. гуманітар. ун-ту. Серія : Юриспруденція. – 2014. – № 11. – Т. 2. – С. 18–21.

UDCC 330/021/8(477)

REFORMATION OF THE UKRAINIAN ECONOMY: WHAT'S WRONG?

I. A. Vovk, PhD. (Economics), associate professor, associate professor of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University

The issues of economic reformations in Ukraine are the everlasting ones. Independence gaining, Constitution adoption, «Orange» revolution, the conflict between president and prime-minister during the Yushchenko cadency, formation and breaking down of the Yanukovych regime, the Ukraine-European Union association agreement signature... The necessity to modernize domestic economy in the context of each of the above -mentioned political events has been considered as the axiom and has required public discussions of the reforms.

The developed market economy is always related with democracy. The only exception is so called «oil» countries, which leaders object the rule of a majority and manage the country by sharing rent payments on extracting and selling mineral resources. In case of Ukraine, orientation towards democracy also means orientation towards market economy rebuilding.

In the world rates of economic freedom, ease of doing business, economic growth, and other macroeconomic indexes, Ukrainian steps behind of the developed European, Asian and Latin American countries. So what's wrong with us? There are several reasons.

Firstly, the oligarchy structure of the domestic economy. Powerful business corporations tangled by offshore owners and presented by one or several beneficiaries (so-called oligarchs) are not interested in market competition. A phenomenon of oligarchy refers to combination of financial resources with political power or the influence for the purpose of the increase of their business profitability. As a result, economic struggle is focused not on competitiveness of produced goods, development of new markets and implementation of new technologies, production costs reduction, but on access to public funds. For instance, the electricity industry under market conditions seeks to reduce the costs of generation and transportation, as well as to new capacities development. Under the oligarchy regime, this business is built on preferences and advantages for producers, non-transparent mechanisms of tariffs calculation, restraining competition by restriction of free access to a market, unfair privatization of public enterprises, which generate and sell electricity.

Secondly, the absence of any strategy of market economy transformation. All economic reforms in Ukraine have always depended on its ideologists — politicians and scientists — the developers and promoters of those reforms. As a result, all the changes in economic principles of our country are considered as eclectic combination of different economic approaches: from libertarianity to socialism. Public property privatization was carried out on the principles of either liberal attempt to go out of an unusual area of social relations and enforce private owners to produce certain products or socialism, when the winner of privatization competition had to guarantee the set of onerous social liabilities. The same problem refers to the business law. One basic legal document for business — the Civil Code of Ukraine — is the liberal one, while the other — the Economic Code of Ukraine — is a «dream» for socialist and the supporter of command methods in economy.

Nevertheless, it's difficult to suspect governmental officials in socialist orientation. The manner of behavior, luxury lifestyle, combination of business and power show out that the political elite in Ukraine is far from ideas of asceticism and has no intentions to shift tax burden to the richest citizens — ideological concepts of each and every socialist and social democrat. Most of all, governmental

officials make attempts to create the image of patrons for average Ukrainians and keep economic resources, which generate corruption revenues, under control. It's rather illustrative that all the elections in Ukraine are held under left oriented slogans, while positions in public enterprises and the most «corrupted» ministers are strictly battled between winning fractions. The latest coalition negotiations demonstrate all the above-stated. Parties, which have so-called «golden share», try to convert their position not to the most important positions (for instance, the minister of economy, the vice-minister of European integration), but to the less public ones, invisible, but so delicious — positions of the minister of ecology or infrastructure.

And thirdly, the first two factors determine the absence of political will to do reforms. Political and economic elites (if this work can be used to characterize Ukrainian governmental officials) are interested to maintain the status quo. They feel their disability to compete under conditions of democracy and free market competition, being afraid to lose power and own business, which can function only in terms of «warm bath» — exclusive tax advantages, support from state budget funds, participation in uncompetitive public procurements (prospects for the ProZorro system and the similar ones are too undetermined), agreements to sell positions in election lists, ignoring public investigations and any enforcement activities, which injure the interests of influential political players.

Only solution of the above-mentioned problems can create a platform for efficient economic reforms. The author doubts that it's possible now, but stays confident that there is no other way.

UDCC 330.1:347(464)

RENT-SEEKING AS AN OBSTACLE TO DEVELOPMENT OF THE LEGAL ECONOMY IN UKRAINE

*K. H. Hubin, PhD. (Economics), associate professor, associate professor
of the Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University*

During the past quarter century, a system of informal interaction between the business and the power has been gradually forming in our country. Obviously, it is considerably complicated to overcome this system. Nevertheless, the society should meet the challenge, because the future of Ukraine depends on a degree of effectiveness of fighting against corruption.

Although rent-seeking in Ukraine is also formed in the area of everyday corruption, corruption in the area of informal interaction between the business and the power is the main system-creating influence. Existence of a powerful stratum of corruptive politicians and governmental officials and the impact of entrepreneurs, who benefit from informal interaction with the power, becomes an obstacle to development of the legal economy in Ukraine. These powerful forces are interested in maintenance status quo, which guarantees gaining high profits. Last two years, these forces actively restrain and hinder anti-corruption reforms.

The citizens frequently pay bribes in order to incent the officials to execute their professional functions rather than to gain benefits, which are not determined by the normative and legal basis. Therefore, the citizens mainly support fighting against corruption. The entrepreneurs are also obliged to operate in the current system of competitive advantages. If the government eliminates corruptive relations from this system, the entrepreneurs will compete within the limits of legislation, applying market methods of competition. Undoubtedly, some entrepreneurs will not be able to operate under new conditions. However, a majority of them will benefit from such an event. Thus, the business is interested in maintenance of corruption on level of particular persons, especially those prevailing in usage of governmental powers in own favor. In general, the class of entrepreneurs are enough tolerant to anti-corruption reforms. Simultaneously, rent-seeking is the main source of income for the corruptive politicians and the officials. They are interested in maintenance and expansion of corruption more than the others are. Moreover, maintenance of rent-seeking is a guarantee of absence of real punishment for corruptors.

Fighting against rent-seeking strikes a blow at the main source of corruption. Thus, it should become one of the most important elements of the anti-corruption reforms. There is a need to create economic and legal conditions, under which corruptive mechanisms of income formation will become unbeneficial and very risky.

Development of competition should become the general basis of the reforms. Under conditions of domination of market methods of competition, corruptors considerably lose their usefulness in entrepreneurs' opinion.

Carrying out comprehensive deregulation of the economy, the reformers should eliminate pre-conditions for claiming for bribes. The reformers must strictly and unambiguously regulate a minimal amount of government functions, which may be kept, with the use of legislative acts. The discretionary powers of politicians and officials must be maximally restricted and thoroughly controlled.

Economic industries, which conduce to rent-seeking, should be reduced. There is a need for legalization of the economy, blocking offshore schemes, and deliberated legalization of some types of the underground economy (namely, gambling). It is

necessary to get rid of a corruption source such as managing publicly owned companies. It is expedient to transfer the management of prospective companies to competent foreign companies. The rest companies should be transferred for long-term leases or conserved. The government should develop market relations in the field of land-use and usage of mineral resources. Government purchases should be reduced in accordance with restricted functions of the government.

It is impossible to liquidate some fields of the activity, where rent-seeking is formed. The management of the custom service and the fiscal service should be temporarily transferred to custom services and tax services of developed countries of the EU. Government purchases should be carried out on the basis of electronic trading with the use of maximally transparent schemes and under the control of the publicity. It is desirable to put government purchases into the hands of corresponding international organizations and reputed foreign firms.

The law enforcement agencies system requires reformation and radical staff renovation. Independent organizations should perform requalification of the former staff, accentuating features of the corruptive activity. Authorities of newly created anti-corruption agencies, particularly in the field of backroom investigative and search actions, should be extended. Analyzing problems and disadvantages of the court system operations, the author proposes to create an international anti-corruption tribunal for 5 years. It should consider cases of corruptors and judges.

In order to complicate rent-seeking, it is necessary to implement an effective system of total control of incomes, welfare, and expanses of governmental officials, politicians, and affiliated persons. On the other hand, there is a need for the significant increase of salaries for governmental officials and financing political parties from the state budget.

A reform of the political system, which aims at the increase of requirements to government reporting, is an important component of fighting against rent-seeking. Particularly, it is important to implement the practice of partial elections of representative bodies. There is a need for effective mechanisms of recalling deputies, president impeachment, and initiation of referendums on the part of citizens.

The reformers should destroy corruptive social networks, which have been forming during many years and decades. The reformers should renovate not only staffs of the law enforcement system and executive authorities bodies, but also all the governmental officials. At the primary stages, it is expedient to assign foreigners at managing positions. In addition, we need a system of social lifts: the educated and talented youth, which are not related to the old corruptive system, can take up a position at government agencies without oiling hand.

In the practice, the measures, which aimed at fighting against rent-seeking, are implemented by the politicians and the officials. At the same time, corruption is the

main source of the incomes for a significant part of the officials. Therefore, politicians and officials, which are not engaged in corruption, need support on the part of western partners of Ukraine and the civil society. It is not an easy task. Nevertheless, it should be noticed that only the radical decrease of rent-seeking will form pre-conditions for development of the legal economy in Ukraine.

UDCC 336-044.247

THE CRITERION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF STRUCTURAL CHANGES IN CORPORATE INTEGRATION PROCESSES

A. N. Hutsaliuk, PhD. (Economics), associate professor of the Department of Humanitarian and Classical Disciplines, Classical Private University

To suppose recommendations concerning conduction of structural analysis and structural changes in performing integration processes, there is a need to develop a practically applied and convenient criterion, which enables to carry out predictive and factual estimation of efficiency of structural transformations and to compare different forms of economic integration in order to choice an optimal direction of development at the first stage of research. Taking into account a close relationship between strategic and structural solutions for determination of such an economic criterion, it is important to more thoroughly consider principles of determination of efficiency of the changes applied in strategic planning.

A system of goals and restrictions in strategic planning is the criterial basis for comparison, acceptance, or cancellation of some or other forms of the strategies. The system of goals and restrictions is also the main criterion of estimation of the strategy efficiency in general and its mechanisms in particular. The author suggests considering the integral index of the value of a joint-stock company (JSC) or a corporate union as the main criterion indicating the economic interest of key groups of interests of participants of a corporate integration process. The integral index is determined by monetary flows, which arise or can potentially arise from: a potential opportunity of selling own business or a part of a business, e.g. by transferring corporate rights; direct usage of a business as a mechanism forming a flow of expenses, a part of which (for instance, in the form of dividends) is directed towards the payment of shareholder revenues; indirect usage of a business in order to earn incomes from off-site sources or in the form of complex solution combining

elements of selling, gaining a share of profit, or indirect usage. Since the index indicates an amount of funds, which can be gained at the expense of corporate rights usage, it directly detects a degree of the shareholder interest. This ability confers an advantage of application of the integral index of value as a generalizing figure of economic integration efficiency. The business value estimated owing to examination real and potential monetary flows is a system figure, which is directly concerned with the whole system. That is to say, it is the integral estimate of a set of objects and relations being elements of a system «corporation — external environment». Moreover, it enables to evaluate costs related to selling or purchasing a business entity, to compare investment processes and resulting efficiency, to evaluate incomes and expenses related to partial selling of ownership rights.

Application of the value index as a generalizing criterion enables easy operating quantitative parameters of tax and depreciation norms, to take into account an opportunity of share ownership of the JSC equity, to consider benefits of an economic integration process from the standpoint of private persons as well as from the standpoint of a government. This enables to achieve a high degree of flexibility of estimates as well as to evaluate consequences for current and future owners of the business entity or corporate rights in the process of building a development strategy.

Analysis of expediency and efficiency of integrational operations is grounded on application of an economic goal «the value of a business» as an integral figure and it is aimed at assistance to an owner (a physical person, a legal entity, or a government) in making optimal decision. At the same time, decisions, which are beneficial for a physical person, a legal entity, or a government, will not coincide in most cases. That is to say, there is significant differentiation of decisions depending on real goals of the strategic groups making these decisions. In practice, there are two or more decisions being beneficial for one or another existing or potential owner in the process of settling matters concerning the choice of a form of integration, particularly an organizational and legal form of integration, determination of conditions of joint ventures, and attraction of investors. Managers can apply a principle of comparison of solutions and searching an interim solution in handling these problems. Such an interim solution would satisfy all the participating parties, giving preferences to current owners. Requirements of arriving at an interim solution is compulsory, since only agreements of all the interested parties and parties influencing such a solution enable owners to gain an effect.

The author suggests to present economic goals of the economic integration process participants as maximization of the business value. In other words, a form, which constitutes the maximal possible increase of the business value, will be the best among the set of possible strategies. Besides direct long-term economic goals,

parameters, which characterize a potential opportunity for adaptation of a company to conditions, when real characteristics of an external environment considerably differ from predicted ones (i.e., characteristics, which allow planning the strategy and the company structure), should play the significant role in the structure of criteria of efficiency of strategic and structural decisions.

Strategic «flexibility» as the most specific way for determination of corporate development priorities related to overcoming uncertainty and non-predictability of an external environment is one of the mentioned goals. In the process of development of a JCS strategy, which constitute participation in integrational processes, managers should take notice of this goal because of very considerable turbulence of a business environment impacted by chaotic modern transformational processes, which are accompanied by crisis phenomena in the national economy. The flexibility can be external (application of a differentiated model of investments) as well as internal (providing liquidity of resources).

UDCC 339.166.5:347.77/.78

DEVELOPMENT OF LEGAL PRACTICES AND LEGISLATIVE NOVELTIES IN THE CONTEXT OF INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION

*O. M. Levkovets, PhD. (Economics), associate professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

In Ukraine, the business more and more frequently understands that it is not possible to promote a good or a service in a market and to compete effectively without protection and preservation of intellectual property rights (thereinafter — IP). *Protection* is referred to as preventive measures. *Preservation* is active actions in a case of violation of IP rights. In providing protection and preservation of IP rights (PPIPR), costs (for receiving legal protection as well as providing maintenance of rights) are highlights. One of the basic principles of IP protection is the following: costs for PPIPR should not be compared to probable benefits from obtaining exclusive rights. Processes, which are subjects to protection, comprise the following: formation and development of intellectual assets; movement of information flows at a company, between companies and an external environment; formation of a portfolio of rights for IP objects; usage of intellectual assets. The government creates only frame conditions for PPIPR. Further, each copyright owner should act by himself. To some extent, development of legal

practices conduces to settling corresponding business problems in Ukraine. Types of the legal firm services in the IP field are listed below.

1. «*Standard services*»: trade mark registration, submission of application for obtaining a patent, drawing up a contract with a distributor regarding trade mark registration, maintenance of validation, prolongation of a validation term of protection documents, etc. However, a mechanistic approach and neglecting specificity of relations in the IP field result in risks of providing «ineffective» service.

2. *Transactional services*, which are applied in order to enhance efficiency of usage of IP by a company, contracts and agreements on IP and IP commercialization (license agreements, agreements on alienation of rights and optimization of taxation regarding IP).

3. *Development of a strategy of complex protection of a business (a project) based on the system approach*. Formation of an IP portfolio and schemes of protection of the portfolio. The service consists of the following elements: patent and information search; due diligence, protection document expertise; analysis of results, revealing risks and determination of ways of their minimization; development of anti-pirate, anti-counterfeit, and other strategies. Each strategy is unique and developed before a company or a product enters a market. There are many types of IP rights violation, mechanisms of protection (a patent, know how, a trade mark; there are own field of application and expediency of usage for each of the mentioned objects), different technologies of application of particular instruments (umbrella-type, blocking patents, etc.) as well as their combination (e.g., trade dress — complex protection of a brand). A choice depends on a set of factors: company goals (usage IP rights in own production, licensing, or the sale of rights), a life cycle stage of IP objects, a product type (patenting is expedient for equipment because of opportunities of re-engineering; a commercial secret regime is expedient for perfumes, et al.), an area (an internal or an external market), a type of contacts with customers (direct contacts; contacts through the mediation of a distributor), etc. It is better to protect an intellectual product comprehensively. For instance, a priority for an idea in the form of an article can be protected by a copyright. Then, it is necessary to register a product in the form of a patent for a utility model, having presented the technical construction in a description. Having refined the model in order to achieve a version being useful for commercial usage, the author can obtain a patent for an invention. An industrial design patent can protect the product design. Further, the author should develop a trademark and use it to promote the product. Better and cheaper protection is prevention of problem arising.

4. A situation, when a problem has already arisen: *protection of rights to IP objects; ceasation of violations, unfair competition*. For instance, it consists in representation of customer's interests in quarrels at law, in international arbitrage, at a custom service

regarding cessation of unfair competition. There are two most frequent types of situations: violation of a right of a client company; another company lays claims to a client company. Versions: a) there are real consequences of a mistake of the company or its former consultants; b) a customer is a victim of fraud scheme concerned with alienation of profits through application of PPIPR instruments (claims of a patent troll, a cybersquatter, an intellectual raider). Expansion of the second type of situations in Ukraine causes the unreasonable increase of expenses for IP protection and restrains its development. The examples are presented below.

Cybersquatter (capture of domain names) — registration of domain names, which coincide with means of individualization or are similar to them, subsequent unfair usage for the resale to owners of the respective individualization means, and gaining profit from parasitizing goodwill or a trademark belonged to another person. For example, Google was in litigation with a limited partnership «Go ogle», which had registered a domain google.ua. Usually, companies prefer to pay compensation (courts are not only an expensive way of renovation of violated rights, but also is that way, which can harm reputation). Lawyers advise two main methods of fighting against cybersquatter: a) demonstration of disinterest in a domain; b) the proof of unfair competition at court. Nevertheless, companies frequently act in the following way: for preventive purposes, a legal owner of a trademark registers all the domain names (close, accordant, or similar to its own). A consequence is *the increase of expenses* of a copyright owner, which will be placed on a customer of products. Such a process encourages counterfeiting, piracy, etc.

A patent troll (PT) is referred to as a company, which buys or registers an indefinite patent in order to file a claim against firms putting into production goods produced with the use of patented elements or to require drawing up a license agreement on extremely unbeneficial terms. In Ukraine, there is own specificity of this unfair competition technology. It is based on usage of gaps in the legislation, which constitutes a declaration principle (only a formal expertise) of obtaining a patent for a utility model («small invention») or industrial design (external appearance, design). The commodity is included in a custom list of IP objects. Importation of the commodity to the customs territory of Ukraine is blocked until an owner will meet requirements of a PT. Odious patents for matches, hanger, filament lamps, etc., are examples of such patents. Only a court can cancel such a patent. However, a PT registers new one and all stage repeat. A norm on reimbursement of losses of all parties by a plaintiff in a case of losing a case in the court was excluded from the Custom Code in 2012. Therefore, a PT anticipates that it is cheaper for a «victim» to pay than to litigate (blocking production output, border wait times, non-fulfillment of obligations, reputational losses, and court fees). There are several advices of lawyers regarding actions in similar situations. Firstly, you should indicate if a company really violates

rights, order an expertise on compliance with criteria of providing protection, and lay a claim on recognition of a PT patent as void one. Nevertheless, such a process needs time (1-1.5 years). Secondly, you should try to prove that the company had begun to use a product before the PT submitted an application. This enables to continue production and not to violate rights of «patent owners». However, lawyers state that obtaining analogical patents is the best way of protection (to obtain patents for all process needed for the activity first). *The increase of transactional costs* of producers, which are placed on customers, is a consequence of such «compulsory and protective patenting».

There are cases of application of other instruments for «intellectual racket» (trademarks, copyrights), intellectual raiding. A set of primary legislative novelties is able to considerably enhance a situation in the IP field. In 2015, the government affirmed a plan of reformation of the IP field in Ukraine. It consists in development of drafts of legislation in the following directions: regulation of copyrights on the Internet; regulation of matters related to collection and paying royalties to organizations for cooperative management of rights; patent tolling; simplification of IP protection in the IT field; strengthening the liability for violation of IP rights. The developed draft of legislation regarding patents for industrial designs contemplates more strict requirements for pretenders for such patents, the more thorough expertise, and electronic publication of an application after the formal expertise. It is expedient to implement a norm regarding prohibition of repetitive registration of the industrial design, which was already recognized as void one. Consequently, settling a set of problems of IP field functioning in Ukraine is possible owing to combination of further development of legal services in the IP field and public administration measures (primarily, quickening announced legislative novelties in the IP field).

UDCC 330.1:347(464)

PROBLEMS OF FIGHTING AGAINST CORRUPTION IN UKRAINE

N. V. Mozhaikina, PhD. (Economics), associate Professor of Economic Theory Department, A. M. Beketov Kharkiv National University of Municipal Economy

The Ukrainian society has discussed fighting against corruption for a long time. Corresponding laws, conceptions, and programs for fighting against this shameful phenomenon have been accepted on government level more than once. Nevertheless,

scopes of corruption remain unchangeable and considerably large. Corruption in Ukraine has turned into one of threats to the national security. The influence of the corruption on the Ukrainian society and the country is complex and system, particularly in the context of social, economic, governmental, political, and international aspects of this influence. Corruption is a factor, which hinders development of the Ukrainian economy. Total nature of this phenomenon creates uncomfortable conditions for doing business and significantly decreases investment attractiveness of the country.

There is no precise definition of a corruption concept. The main approaches to understanding this concept consist in the following definition: corruption (Latin *corrumpere* — «deprave») — a concept, which means a process, when a governmental official uses powers and entrusted rights for the purpose of personal benefits that contradicts legislation and moral principles.

The main reasons of progression of this socially dangerous phenomenon are as follows: a low rate of economic and political reforms; unsubstantiated rates and tactics of execution of privatization of companies being in state ownership; ineffectiveness of anti-trust legislation; absence of free competition. There are some factors of corruption, which arose at the moment of gaining independence and occur nowadays: economic relations are regulated with the use of administrative methods; the governmental activity directly related to the economic one through «own» economic structures; there is no control of the society over exercising governmental powers; governmental control over the business entity activities is exercised not for the convenience of the society, but for the purpose of fighting against rivals or for the convenience of retaining or expansion of powers.

Domestic lawyers, politicians, and economists continue to discuss reasons of corruption in Ukraine. However, they were formulated in scientific papers of American economists of 1970th. Corruption emerges if there is a payment related to state regulation of different field of the economic activity (implementation of exportation and importation restrictions, providing subsidies and tax benefits for companies of industries, existence of control over prices, etc.). Later, researches confirmed that scopes of corruption decrease under the following conditions: there is lack of foreign trade restrictions; an industrial policy is based on principles of equal opportunities for all companies and industries; salaries of governmental officials are higher than those of private sector staff with the same qualification.

Let us parallel under Ukrainian conditions. According to pessimistic estimates, a share of «grey» turnover in the Ukrainian economy accounts for nearly 90%. A reason consists in a complicated and corruptive licensing system, considerable

tax burden, and difficult tax administration. As can be seen, there is an excessive amount of economic and institutional reasons for corruption in Ukraine. However, we should not forget about social and culture reasons of corruption, which are inherent to Ukraine. They consist of demoralization of the society, lack of information, insufficient self-discipline of the citizens, social passivity regarding arbitrariness of officials.

There are two main models of counteraction of corruption. The first one is so-called Singaporean one. Tight control of the government over the activity of officials multiplied by serious tightness of punishment for corruption is a highlight of this scheme. The scheme contemplates also deregulation of the economy, simplification of taxation, and the increase of courts independence. It is worth emphasizing that this model is effective for developing countries, where all the above-mentioned reasons of corruption exist. The second model is appropriate for more developed countries. It is called Scandinavian. It focuses on liquidation of the very opportunity of corruption. This effect is achieved at the expense of liberalization of an economy, transparency of the governmental agencies activity, and high ethical standards for governmental officials.

Ukraine should digest the world experience, which demonstrates that legislative actions of the country (even recommended by competent international organizations) cannot solve a corruption problem, because the very corruptive officials may be the head of fighting against corruption. Success is possible only through the increase of dependence of the country on its citizens. As a result, there is a need for the following long-term institutional reforms: reduction of a number and scales of governmental agencies and their staff; formation of special or even independent institutions entitled to investigate imputation of corruption.

UDCC 330.101:34.02

«LAW AND ECONOMICS»: POTENTIAL AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

*O. O. Nabatova, PhD. (Economics), associate professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

Law as a social phenomenon is researched by different sciences, including economics, which could propose own instruments for analysis of the legal system and parties of legal relationships. The economic system as well as the legal system

influence behavior of humans: the former influences mainly through a system of incentives, the latter influences through a system of restrictions. Formation of a new direction of research «Law and Economics» within new institutionalism is one of the results of acknowledgement and comprehension of the interaction between the economic and legal systems. «Law and Economics» consists in application of methodology of economics for analysis of the sense and consequences of law application. This research branch is developed most intensively in the USA and Western Europe. However, this branch is of considerable importance for transitional countries, since a matter of conscious and purposeful formation of legal rules is one of central aspects of the whole transformation process in these countries. Legislative norms are instruments of achievement of some or other goals and interests. Thus, it is important to understand the essence of these goals and interests, what social group is a bearer of these interests and goals, whether their realization will facilitate or hinder economic growth and maximization of the national wealth.

«Law and Economics» is a prospective direction of research for economists as well as for lawyers. Owing to «Law and Economics», economists can explore opportunities of application of own instruments in another field of the non-market activity — research and prognostication of the influence of legal institutions on economic relations. Lawyers use economic analysis of the law for analysis of effectiveness of legal doctrines, normative acts, and the court practice. Maybe, from the standpoint of a lawyer, this approach is a narrow approach to jurisprudence. Nevertheless, its irrefutable advantage is orientation towards final goals and results of an effect of legal norms and taking into account possible consequences of their application.

«Law and Economics» researches legal norms on the basis of pre-conditions and within methodology of economics, introducing an economic efficiency criterion into analysis of the law. A subject of research encompasses consequences of legal norm application as well as a mechanism of their emergence and changes. Legal rules modify human behavior. Thus, in the process of legal rules estimation, there is a need to pay attention to how they influence behavior of humans, who know law and rationally plan own actions, and whether they will conduce to the increase of economic efficiency of adherence to the law rather to how the legal rules function in particular cases. The very opportunity of application of economic instruments for solution of a matter on a maximally effective way for legal regulation of different parties of social relations should attract attention of economists as well as lawyers of this research area.

Nevertheless, regardless of significant achievements, «Law and Economics» has not got rid of some internal discrepancies and contradictions and dealt with

critics during several decades of existence. A matter of branches of the law, which can be studied with the use of economics methods, remains controversial. The dominating Chicago school (R. Posner, G. Becker, and R. Coase) is noted for comprehensiveness (the entire legal system already) and accentuation of legal regulation of non-market behavior. At the same time, some researches criticize «imperialistic» pretenses of «Law and Economics» concerning explanation of the legal activity and the surplus quantity of competing approaches. They correctly emphasize the necessity of indication of methodological limits of its application, conditions and margins of significance of its conclusions, transition from particularities and descriptiveness («storytelling») to a higher level of theoretical generalizations.

Difficulties of perception of the economic approach to analysis of the law by the domestic scientists are usually related to a fact that «Law and Economics», which is based on the structure, logics, and norms of American common law, does not conform to our law tradition. Introduction of external criteria into the law analysis is another object of critics. These criteria are a threat to the main principle of positivism as the law science. Nevertheless, from the standpoint of economic efficiency, social welfare, and optimal distribution of resources, analysis of legal norms within «Law and Economics» is done without claims to priority of an efficiency criterion. As for Ukraine, changeability of our legislation, existence of collision in the legislation, imperfectness of the court system cause frequent cases, when there are several legal variants for settling one matter. At the same time, a criterion of a choice between these alternatives is political conjuncture rather than economic efficiency. Thus, application of «Law and Economics» as an analytical instrument for interpretation of law norms, formulation of realistic hypothesis on consequences of alternative legal solutions is prospective under conditions of the continental system of the law. It is worth mentioning that according to the world experience, the discipline «Law and Economics» should become essential part of economic as well as legal education.

Nowadays, «Law and Economics» is not sufficiently developed in Ukraine. The discipline doesn't have broad support of professionals, because of the language barrier as well as conservatism of the academic community. Since this direction has emerged and more actively develops in countries with the common legal system, it causes additional difficulties for application in countries with the codified law (needs adaptation, conformity of juridical formulations, terminological apparatus, and taking into account the domestic court practice). These reasons result in rejection of the very idea of economic analysis of the law.

UDCC 330.101.22:342.417:369.014.84

THE CONSTITUTIONAL ECONOMIC ORDER AND ITS INFLUENCE ON FORMATION OF THE LEGAL ECONOMY IN UKRAINE

*O. V. Ovsiienko, PhD. (Economic Sciences), associate professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

The Constitution of Ukraine entrenches particular social and economic rights of the citizens (right to ownership, right to entrepreneurship, right to education, social protection, medical care, etc.), that is to say it recognizes opportunities of certain behavior in the economic field. Such entrenchment is especially necessary in those fields, where exercising own rights by one subject is closely related to considerable restrictions of rights and freedom of others. However, a situation, where attempts of some subjects to exercise their rights are significantly restrained and rights of others are impeded, is typical for Ukraine. A reason is distortion of reference points of rational economic behavior of some subjects, particularly, an employable population. Trying to act rationally, they compare advantages gained owing to exercising constitutionally entrenched rights and own expenses related to exercising rights.

Since enjoying some rights (certain components of social maintenance, medical care) does not cause additional personal expenses of a human (for instance, under the Constitution of Ukraine, medical care is free), minimization of officially gained incomes is economically beneficial for an employable population. This conduces to saving a share of personal incomes owing to decrease of payments for mandatory governmental social insurance and avoiding direct tax payments. The importance of saving is strengthened by significant shadow payments. Humans are obliged to make them in the process of medical servicing.

Therefore, the economic order, which is entrenched in the Constitution of Ukraine, causes strong economic motivation of a considerable group of a population for transition to shadow or semi-shadow sectors. Regardless of deficiency of payments to the state budget, necessity of financing of exercising social and economic rights of the citizens remains an obligation of the government. This, in turn, complicates exercising social and economic rights of other subjects: under insufficient financing, the chronic deficits of the budget and the funds of mandatory state social insurance extremely deteriorate quality of social services; the most indigent share of the citizens cannot fully exercise their rights. Consequently, the

constitutional economic order in its current format transforms into a factor, which destroy preconditions of legal economy formation.

Distortion of reference points of the economic behavior stipulates extremely negative macroeconomic consequences. Firstly, social and economic differentiation of the society strengthens, since not only the indigent, but also the well-off gain subsidies. Secondly, economic entities bear the unequal tax burden: some (officially employed) pay only indirect taxes; others (officially employed) pay indirect as well as direct taxes and bear costs related to the mandatory state social insurance. Thirdly, in a case of deficiency of payments to the social insurance funds, the government is obliged to allow them dotation from the state budget. As a result, the unsubstantiated burden on social finances increases. In addition, under conditions of insufficient financing, quality of social services deteriorates. Frothily, the shadow sector of the economy actively develops.

Taking into account the above-mentioned facts, improvement of the constitutional economic order, renovation of destroyed relations between social and economic rights and obligations of the citizens are urgent matters. The constitutional economic order is able to provide mutual responsibilities of a human, a society, and a government only under the noted conditions.

UDCC 331.215:330.526.3

LOW SALARY AS AN INSTRUMENT OF «HIDDEN PRIVATIZATION»

*O. O. Chuprina, PhD. (Economic Sciences), associate professor,
Yaroslav Mudriy National Law University*

In Ukraine, salaries are very low. Frequently, their amount is insufficient for reproduction of the labor force of employees. Long-term maintenance of the salaries at a low level is possible, because certain publicly owned companies provide services and goods (local facilities, transportation, education, medical services, etc.) free of charge or at understated prices. At the same time, the government does not compensate losses of the publicly owned companies in full. This results in gradual depreciation of fixed assets of such companies without appropriate reproduction. Consequently, the author can form the following logical chain:

1. Capital owners seek to increase own incomes. Thus, they pay salaries, which is lower than the value of labor force reproduction.

2. To compensate this gap in some way, the government provides goods and services at understated prices or free of charge.

3. The publicly owned companies, which create such products, receive less profit, their investment opportunities significantly reduce, and they are not able to modernize production as well as carry out their simple reproduction.

That is to say, such publicly owned companies gradually lose their assets. As a result, capital owners become final beneficiary parties. In such a way, public ownership is indirectly transferred to the capitalist class.

The similar conclusion is appropriate for other components of the national wealth of Ukraine, which did not become the property of «new Ukrainian capitalists». Particularly, the author mentions:

– real estate obtained by the population owing to privatization. In modern Ukraine, only a small share of the citizens, especially among the employee class, can purchase or construct new real estate at the expense of own incomes. The housing fund of the country dramatically declines, but scales of housing construction are limited (funds, which might have been used for amortization of houses of low-income persons, are spilled over to the capitalists through the above-mentioned mechanism);

– human capital of employees — low salaries significantly reduce opportunities of humans to maintain own professional level, to allow own children to gain qualitative education, to provide a long and health life for themselves and descendants. Reduction of average life expectancy, the increase of a number of disable persons, the decrease of education quality are consequences of considered processes. The value of human capital, which was formed in the soviet period and was not reproduced in the independence period, is also spilled out to the capitalists.

Therefore, in the process of distribution and re-distribution of publicly owned assets of the USSR, the «new capitalists» appropriate not only objects obtained directly through privatization, but a share of the value of assets of particular publicly owned companies and employees. In other words, there is indirect «hidden privatization» of the mentioned objects.

This process is accompanied by colossal losses: the national wealth amount decreases (losses of achievement of previous generations); amounts of the real GDP lag behind potentially possible amounts on the assumption of modernization of the economy (current losses). This lag ends in the decrease of future production capacities of the country (losses of the future generations).

Consequently, there is a need to get rid of price distortions in all the fields, from the resource markets (including, labor ones) to the markets of goods and services, as soon as possible. Setting adequate prices is a guarantee of rational usage of resources. Thus, this instrument is one of the most effective leverages for providing the future economic growth and development of Ukraine.

UDCC 330.837:339.166.5

PROBLEMS OF INSTITUTIONALIZATION OF OWNERSHIP RELATIONS IN THE INTELLECTUAL SERVICES FIELD

O. V. Yarmak, PhD. (Economic Sciences), associate professor, Kharkiv Institute of Finance of Ukrainian State University of Finance and International Trade

Intellectual services are a specific object of relations of ownership. Their peculiarities stipulate particular problems of their institutionalization. Firstly, this object is intangible. Therefore, relations of appropriation and alienation regarding an intellectual service differ from tangible objects in some features. The first feature is absence of physical control of an owner over the service. Possession of the service assumes a form of attainability of certain knowledge, which constitutes the intellectual service content. This fact results in a conclusion on multi-levelness of possession of the intellectual service, which, to some extent, depends on the ability of a customer to study. The second one is usage of the intellectual service, which is characterized by implementation of obtained knowledge in the economic practice of the customer. It can assume the following forms: partial implementation; improper implementation (distortion in the process of application of the service content); refusal of implementation. The third one is disposal of the intellectual service on the part of the customer, since selling the service to the third party is restricted because of many factors. For instance, the necessity of keeping a commercial secret (the service is based on confidential information of the customer), irrelevance of the intellectual service (e.g., it is grounded on requirements of a law that lost its validity).

Secondly, intellectual services are investment intellectual commodities, usage of which in production and innovation activities provides gaining income and other benefits in the future. Transformation of knowledge and information in an investment intellectual commodity is carried out in the process of assumability of forms of intellectual services as objects of demand and supply in the market of intellectual resources.

Thirdly, intellectual services as investment intellectual commodities are objects of investments of business entities. These entities consider special knowledge and information as a leading resource of the productive activity aimed at formation of the new value. Consequently, spending funds for obtaining intellectual services, an entrepreneur invests in business intellectual resources.

Fourthly, expenses of the entrepreneur for intellectual services are intellectual investment. Such expenses are contributions to knowledge and information being the content of a commercialized intellectual product, which becomes an intellectual commodity and an object of investment resources market.

Consequently, intellectual services should be considered as an investment resource. The contribution of the services in production or innovative processes provides growth of the value and gaining income. Relations of ownership of intellectual services are concerned with appropriation and alienation of intellectual services being investment goods and objects of buying and selling in the knowledge market, which encompasses a segment such as the intellectual services market. Some peculiarities of the content and way of realization are inherent to partial eligibilities regarding intellectual services. These peculiarities are stipulated by intangibility, dependence on the ability of a customer to obtain knowledge and to implement them in the economic practice. An agreement between a customer and a performer on rendering a certain type of the services is the main source of ownership of intellectual services. Contractual regulation of ownership relations regarding intellectual services is directed towards determination of rights, obligations, and responsibilities of parties concerning production, exchanges, and implementation of this investment intellectual resource.

Institutionalization of these relations, such as establishment, change, and development of formal and informal, basic and complementary norms, which regulate behavior and interrelations of economic agents, are one of important terms of realization of their investment and innovative role.

In Ukraine, institutionalization of intellectual services is characterized by particular institutional inertia. The first group of features of the inertia is duality and inconsistency of attitude of customers to the payment of intellectual services. On the one hand, there are insight on fairness, general accessibility, and the free-of-charge basis of knowledge inherited from the command system and fixed in consciousness. On the other hand, there is understanding optionality of obtaining intellectual services of an appropriate quality level with the use of incentives such as a bribe, relationships, intermediation, etc. There is a paradoxical situation, when a human considers a payment for intellectual services as the violation of his lawful rights to free obtaining knowledge, but he is willing to participate in different schemes of illegal payments, thinking this will be a guarantee of their accessibility and quality.

The second group of features is a cost-based rather than an investment approach to defining expenses for intellectual services. It is a considerable obstacle for their institutionalization as the most important component of knowledge economy. It also restricts investment resources of their development. The low estimate of the

investment role of intellectual services in providing economic growth and the increase of a welfare level, which is made by a human, the firms, and the government, stipulates: a) attitude of the population to payments for services as to non-refundable costs, which restrict current and future consumption and will be hardly compensated; b) lack of orientation of firms towards accumulation of intellectual capital; c) the government does not attach prior significance to development of the intellectual services field; reduction of expenses of the state budget for education, health protection, and culture in 2016 is a confirmation of the previous statement.

In general, the formal institutionalization of intellectual services in Ukraine is not systematic. This leads to institutional vacuum related to lack or insufficient development of formal institutions, which provide efficiency of the servicing activity as well as formal norms, which regulate this activity. The institutional vacuum is filled with informal norms, which can block actions of formal norms.

UDCC 342.95:351.87(477)

THE MINISTRY OF JUSTICE AS A SUBJECT OF ADMINISTRATION OF LEGAL REFORMATION PROCESSES IN UKRAINE

*R. V. Budetskyi, PhD. Student, the Administrative Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University*

Modern civilizational development of Ukraine requires carrying out administrative and legal reformation of all the public administration subjects.

Many scientists such as lawyers, sociologists, political scientists, economists, etc. permanently focus on analysis of the reformation processes. Nevertheless, it is worth mentioning that a majority of the done researches conclude that: the administrative reform in Ukraine has just begun; there are no strategic orienteers; there are no precisely determined scopes of future structural and functional reorganizations; the best world managerial models are insufficiently engaged (namely, the reformation does not conform to principles of *good governance*).

Imperfectness of scientific substantiation, legal regulation, and practical application of the administrative regulation in different periods have led to arising of some law enforcement collisions, confusions of a reformation concepts with other institutions of the law-creative activity, indefiniteness of a goal and tasks. All these factors finally led to inadequate unclear reformation results.

As a result, indication of the role of the Ministry of Justice in public administration as a head plenipotentiary agency of the law field administration is of considerable importance. Such a necessity is to some extent stipulated by the leading role and the special status of the justice agencies in the process of legal support of reformation of own field as well as all the directions of the country legal life. This support is carried out through implementation of legal frameworks of functioning of governmental agencies and the activity of public administration subjects related to all the directions of development of Ukraine and providing the field of international legal collaboration.

A system, the structure, and powers of executive authorities, which provide the purposeful activities managing a corresponding field of social relations (or their set) in order to bring them to a particular new condition, are of decisive importance for efficiency of processes of administrative and legal managing the reformation in Ukraine as well abroad. The activity of the central justice agencies is concerned with providing legal support in implementation of measures regarding reformation, performing functions of an expert center for consideration and preparation of propositions and materials for other executive authorities related to reformation of a corresponding field of social relations, implementation of a right to a legislative initiative concerning administrative and legal matters of the reformation, etc.

That is to say, the author considers carrying out public administration of the certain activity (administrative and legal functioning) as well as the activity regarding transformation of particular fields of managing or their set (administrative and legal functioning). The necessity of such novelties is caused by absence of absolute *de jure* and *de facto* differentiation of the functional activity of the executive authorities from the reformation activity.

On the other hand, there are significant disadvantages in the system of administrative and legal managing the reformation: lack of sufficient legal regulation of powers in the field of reformation of executive authorities; lack of legal regulation of determination of reasons and scopes of the responsibility of executive authorities and governmental officials for actions (omission) related to reformation.

The above-mentioned facts give grounds to think about the necessity of search of new ways for organizing administrative and legal managing reformation in the legal field as well as in other fields of public administration, taking into account accumulated experience of transformations, cultural, historical, social, and economic peculiarities of Ukraine, and the world experience (including practices of European administration based on principles of good self-governance).

There is a need to indicate the role of the agencies of justice and, particularly, the Ministry of Justice of Ukraine as a head plenipotentiary agency of legal support in the field of legal reformation. Undoubtedly, other subjects of public administration

providing the country vital activity hold and should hold own opinion, propose own plans and strategies concerning reformation of own administration field. The author thinks it is important to found an agency on the basis of the Ministry of Justice of Ukraine in order to determine a single administrative and legal approach in carrying out processes of reformation in Ukraine, determine competencies, new powers and functions in the field of power decentralization, an order of formation (or liquidation) of territorial bodies. This agency would be engaged in legal support of reformation processes, would be a legal expert regarding their conformity with the constitution of Ukraine, international documents, and law of Ukraine.

Such an approach will form conditions for development of the legislative basis of complex reformation, accumulation of applied recommendations and propositions on improvement of legal mechanisms of public administration, indication of possible ways of the increase of effectiveness of the administrative and legal regulation of administration subjects as well as consolidation of results of reforms in different fields of the social life.

УДК 34:346.7:620.91

М. М. КУЗЬМІНА

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
marina19.83@list.ru
ORCID ID 0000-0002-4309-5287



СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

У статті проведено аналіз загального та спеціального законодавства України у сфері відновлювальної енергетики. Систематизація законодавства надає можливість виявити прогалини та недоліки регулювання з метою його вдосконалення та підвищення ефективності.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, альтернативні джерела енергії, систематизація законодавства, законодавство у сфері відновлювальної енергетики.

Постановка проблеми. Реформування та розвиток національного енергетичного ринку має відбуватися в розрізі розвитку відновлювальної енергетики, вдосконалення технологій переробки, залучення енергоефективних технологій як запоруки екологічної безпеки та розвитку зеленої економіки. Основою ефективної реалізації енергетичної політики держави повинна стати сучасна нормативно-правова база, яка забезпечує стабільність у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері альтернативної енергетики сьогодні проводяться зазвичай в економічному та технічному аспектах такими вченими, як Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железна та інші.

В юридичній науці питання енергетики розглядають у своїх працях С. А. Свірко, А. П. Вершинін, С. Д. Білоцький та інші, але сфера альтернативної енергетики залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз законодавства у сфері відновлювальної енергетики (ВДЕ) та виявлення недоліків для формування подальших шляхів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд, законодавство у сфері відновлювальної енергетики можна поділити на дві великі групи: 1) загальне, спрямоване на регулювання ринку в цілому: стратегічні акти, а також регулюючі; 2) спеціальне, що стосується певних об'єктів чи відносин на ринку, наприклад, регулювання виробництва енергії з окремих джерел.

Розглянемо більш детально наявне законодавство за цими групами.

1. Загальне.

1.1. Стратегічні акти.

Конституція України містить положення щодо права громадян України на безпечне екологічне середовище.

Відповідно до Угоди про асоціацію України та ЄС (розд. V гл. 1 «Співробітництво у сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику») співробітництво Сторін з енергетичних питань має бути спрямоване на підвищення енергетичної безпеки, конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку енергетичного сектору, подальшу інтеграцію енергетичних ринків шляхом зближення моделей організації ринку та участі в регіональному енергетичному співробітництві [1].

Україна як член Енергетичного Співтовариства має впровадити в дію закони, нормативно-правові та адміністративні положення, необхідні для виконання вимог Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28/ЄС від 23 квітня 2009 р. про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел. Україна взяла на себе зобов'язання до 2020 р. досягти рівня 11% енергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії в загальній структурі енергоспоживання країни. Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. визначено, що передбачається збільшення частки відновлюваних джерел енергії у загальному балансі встановлених потужностей до рівня близько 20% до 2020 р. (завищена мета, враховуючи те, що сьогодні цей показник сягає трохи більше 1%, а також стан розвитку економіки та політичну нестабільність).

У рамках досягнення поставленої мети, стимулювання розвитку відновлюваної енергетики та реалізації положень Директиви 2009/28/ЄС розроблено Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р., затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 жовтня

2014 р. №902-р., а також Державну цільову економічну програму енергоефективності та розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, розроблену на 2010–2015 рр., продовжено постановою КМУ від 11 листопада 2015 р. №929 на 2016 рік.

У цих документах передбачено вдосконалення законодавства та системи стандартизації у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива шляхом: розроблення технічних завдань та стандартів у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива; адаптації національного законодавства у сфері енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива до законодавства Європейського Союзу.

У цілому державна політика України у сфері відновлювальної енергетики сьогодні має декларативний характер, передусім через неузгодженість та недосконалість концепцій, стратегій, програм розвитку, що вирішують проблеми державного регулювання частково, а не комплексно, що унеможлиблює досягнення високих результатів.

Крім цього, недостатнім є регіональний розвиток проектів відновлювальної енергетики. Так, характерною особливістю розвитку ВДЕ у світі за останні роки є зростання ролі та активності адміністрацій міст, муніципалітетів та місцевих органів влади в просуванні проектів. Політику та різноманітні програми й інструменти підтримки ВДЕ застосовують сотні міст та селищ у світі, вони спрямовані на споживачів енергії через системи «зелених» закупівель та «зелених» сертифікатів, нормативів «зеленого будівництва». Так, в Іспанії 70 міст ввели вимоги щодо використання теплових сонячних колекторів у новому будівництві.

У рамках здійснення регіональної політики важливо розмежувати повноваження та відповідальність у сфері регулювання енергетичного сектору між державними виконавчими органами та органами місцевого самоврядування, у тому числі у сфері контролю за дотриманням законодавства в галузі навколишнього середовища. Регіональні енергетичні та енергозберігаючі програми повинні включати максимально ефективне використання природних ресурсів регіону, спеціальні засоби підтримки суб'єктів господарювання відновлювальної енергетики.

Таким чином, концепції, стратегії, програми розвитку, що виступають правовою формою реалізації енергетичної політики мають чітко відображати реальну ситуацію розвитку відносин, передбачати конкретні досяжні засоби реалізації у чітко встановлені терміни. Програми мають бути двох рівнів: загальнодержавного (національного) та регіонального.

Мета, поставлена в програмних документах, повинна мати логічне продовження у законодавстві, що в цілому буде складати господарсько-правову політику держави та механізм її реалізації.

Загальне законодавство у сфері відновлювальної енергетики складається із законів та інших нормативно-правових актів: «Про електроенергетику» від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР, «Про енергозбереження» від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР, «Про альтернативні джерела енергії» від 20 лютого 2003 р. № 555-IV, «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24 жовтня 2013 р. № 663-VII.

На наш погляд, Закон України «Про альтернативні джерела енергії» має бути центральним нормативно-правовим актом у цій сфері, містити основні положення щодо державного регулювання та стимулювання альтернативної енергетики, натомість він як і стратегічні акти має декларативний характер.

У рамках цієї статті більш детально розглянемо законодавство щодо державного регулювання альтернативної енергетики, що здійснюється з допомогою спеціальних засобів правового регулювання та стимулювання розвитку ринку, спрямованих на економічну та технічну інфраструктуру.

А. Стимулювання, встановлення «зеленого тарифу».

У Податковому і Митному кодексах України містяться положення, якими передбачається: зниження податку на землю для підприємств відновлюваної енергетики; звільнення від оподаткування: прибутку від основної діяльності компаній у сфері енергетики, які виробляють електроенергію з відновлюваних джерел; прибутку виробників біопалива, отриманого від продажу біопалива; прибутку підприємств, отриманого від діяльності з одночасного виробництва електричної і теплової енергії та/або виробництва теплової енергії з використанням біологічних видів палива; прибутку виробників техніки, обладнання та устаткування для виготовлення та реконструкції технічних і транспортних засобів, які споживають біологічні види палива; звільнення від обкладення податком на додану вартість операцій із ввезення на митну територію України устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, обладнання і матеріалів для виробництва альтернативних видів палива або для виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії, а також звільнення від сплати ввізного мита зазначеного устаткування, обладнання і матеріалів.

Відповідно до Закону України «Про електроенергетику» державою встановлені гарантії суб'єктам відновлювальної енергетики: 1) «зелений» тариф для об'єктів електроенергетики, введених в експлуатацію до

31 грудня 2024 р., та приватних домогосподарств [2]; 2) стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії, що діє на дату введення в експлуатацію об'єктів; 3) закупівля електроенергії, не проданої за договорами безпосередньо споживачам або енергопостачальним компаніям, за встановленим «зеленим» тарифом з урахуванням надбавки до нього.

Правовою підставою застосування гарантій виступають документи: 1) сертифікат, що засвідчує відповідність закінченого будівництвом об'єкта проектній документації та підтверджує його готовність до експлуатації, або декларація про готовність об'єкта до експлуатації; 2) гарантія походження електричної енергії (електронний документ, що видається відповідно до Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг» на безоплатній основі на запит виробника електричної енергії) [3]; 3) сертифікат походження енергії (для застосування надбавки до «зеленого» тарифу за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва, що є фіксованою).

Б. Технічна інфраструктура.

Примірний договір про приєднання до електричних мереж установки з виробництва електричної енергії затверджується відповідно до Постанови НКДРЕ «Про затвердження Примірних договорів, які укладаються із суб'єктами господарювання, що виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії» від 11 жовтня 2012 р. № 1314. Проект договору про приєднання та технічні умови до нього готуються безоплатно. Приєднання об'єктів альтернативної енергетики — за рахунок замовника, але з можливістю повернення коштів шляхом встановлення «зеленого» тарифу та поворотної фінансової допомоги протягом 10 років. Ця процедура є досить довготривалою, тому інвестори змушені покривати всі витрати, в тому числі на будівництво ліній електропередачі, які є державною власністю, самостійно.

На наш погляд, необхідно спростити процедуру затвердження поворотної фінансової допомоги. Наприклад, враховуючи те, що електропередавальна організація готує проектну документацію для замовника, покласти на неї обов'язок визначення суми поворотної фінансової допомоги, що буде залежати від вартості проекту та затрат, необхідних для підключення, і відповідно до цього отримання автоматичної ліцензії від НКРЕ, скоротивши термін очікування та зменшивши участь замовника в цьому процесі. На рівні закону передбачити пільги для суб'єктів господарювання, що профінансували розвиток інфраструктури за власний рахунок, наприклад, більш високу ставку «зеленого тарифу» або зменшити термін повернення фінансової допомоги.

Це стало б хорошою мотивацією для іноземних і вітчизняних інвесторів розвивати інфраструктуру мереж.

Правове регулювання у сфері якості енергії та відносин між виробником та споживачем сьогодні здійснюється за допомогою: Закону «Про електроенергетику», Технічного регламенту з електромагнітної сумісності обладнання (ЕМС) з урахуванням положень Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС від 15 грудня 2004 р. № 2004/108/ЄС про наближення законів держав-членів щодо електромагнітної сумісності обладнання, стандартів до технічного регламенту з електромагнітної сумісності, а саме: ГОСТ 13109-9 «Электрическая энергия. Совместимость технических средств. Нормы качества электрической энергии в системах электроснабжения общего назначения».

В. Якість енергії в ЄС сьогодні визначається такими складовими:

1) нормалізація рівнів частоти і напруги в енергомережі, що залежить від постачальника. У країнах, де відповідні норми не встановлені правовими актами, вони визначаються договором між «Постачальником» та «Споживачем» електроенергії на підставі норм національних Мережевих кодексів та норм міжнародного стандарту про якість напруги EN 50160:2007;

2) електромагнітна сумісність обладнання, що залежить від споживача енергії. В ЄС дотримуються підходу, відповідно до якого повноцінне функціонування енергосистеми залежить не тільки від виробника енергії, але й від споживача. Відносини власника систем електропостачання та споживачів регулюються відповідними Технічними регламентами та стандартами. Стандарти можуть бути віднесені до двох основних груп: встановлюють допустимий рівень спотворень у мережі; встановлюють правила підключення до мережі обладнання, що спотворює. Відповідальність за якість енергії розподіляється між енергопостачальником та споживачем, між ними складаються партнерські відносини [4, с. 72–76]. Мережеві оператори розробляють Правила приєднання електроустановок до електричних мереж. Вони можуть бути складовою частиною Мережевого кодексу оператора (Польща, Великобританія), а можуть бути окремим документом (Німеччина).

Тобто між постачальником та споживачем встановлюються партнерські відносини.

Що стосується України, то відповідно до зазначеної вище схеми необхідним є: прийняття Кодексу електричних мереж; вдосконалення законодавства щодо встановлення та розмежування відповідальності суб'єктів електроенергетики та споживачів, тобто визначення, хто повинен відповідати за якість, а також чи можуть власник та споживач домовитися про це у дого-

ворі [5]. Необхідно також удосконалити Методику Міненерговугілля та НКРЕКУ щодо змішаної форми фінансування підключень (витрати за підключення несуть споживачі та включаються до тарифу на передачу електроенергії для обленерго).

Спеціальне законодавство (щодо певних об'єктів або відносин) можна класифікувати за об'єктом: сонячна, вітряна, біоенергетика, когенерація тощо.

У цілому спеціальне законодавство розроблене за такими напрямками:

1. Альтернативні види палива. Закон «Про альтернативні види палива» від 14 січня 2000 р. № 1391-XIV, Постанова КМУ «Про порядок видачі свідоцтва про належність палива до альтернативного» від 5 жовтня 2004 р. № 1307, наказ Державного комітету України з енергозбереження «Про затвердження Порядку проведення експертизи для підтвердження належності палива до альтернативного» від 10 грудня 2004 р. № 183.

2. Когенерація. Закон України «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу» від 5 квітня 2005 р. № 2509-IV, «Про газ (метан) вугільних родовищ від 21 травня 2009 р. № 1392-VI, «Про затвердження Порядку проведення кваліфікації когенераційної установки» від 12 червня 2013 р. № 627, наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України «Про затвердження Правил приєднання когенераційних установок до теплових мереж від 24 липня 2009 р. № 223.

3. Біоенергетика. Концепція Державної цільової науково-технічної програми розвитку виробництва використання біологічних видів палив, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 12 лютого 2009 р. № 276-р. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» від 21 травня 2009 р. № 1391-VI.

4. Вітроенергетика. Наказ Міністерства палива та енергетики «Про затвердження Правил приєднання вітроелектростанцій до електричних мереж» від 28 жовтня 2009 р. № 570.

5. Вироблення енергії приватними домогосподарствами. Регулювання здійснюється в рамках Закону України «Про електроенергетику». Виробництво електроенергії з енергії сонячного випромінювання та/або енергії вітру приватними домогосподарствами здійснюється без відповідної ліцензії. «Зелений» тариф на електричну енергію, вироблену генеруючими установками приватних домогосподарств, встановлюється єдиним для кожного виду альтернативного джерела енергії до 1 січня 2030 р.

Слід зазначити, що спеціальне законодавство в Україні недостатньо розвинуто. Якщо певні види ресурсів альтернативної енергетики визнані пріоритетними в Україні, то необхідний більш детальний розподіл за сферами з метою індивідуального регулювання шляхом прийняття спеціальних законів (наприклад, «Про сонячну енергетику», «Про вітроенергетику» тощо).

Висновки. Аналіз нормативно-правових актів у сфері відновлювальної енергетики показує, що законодавство в цій сфері сформовано нерівномірно, адже деякі питання не врегульовані зовсім, а деякі ключові нормативно-правові акти мають декларативний характер.

Так, Концепції, стратегії, що виступають правовою формою реалізації енергетичної політики, мають чітко відображати реальну ситуацію розвитку відносин, передбачати конкретні досяжні цілі та засоби реалізації у чітко встановлені терміни, а вони сьогодні часто мають декларативний характер. Програми розвитку мають бути загальнодержавного (національного) та регіонального рівнів.

Серед завдань розвитку нормативно-правової бази в сфері відновлювальної енергетики слід виділити необхідність: у рамках реалізації третього енергетичного пакету ЄС, прийняття Закону України «Про Національну комісію, що здійснює регулювання у сфері енергетики і комунальних послуг (НКРЕКП)», а також Закону «Про ринок електроенергії»; розширення положень Закону України «Про альтернативні джерела енергії» як базового закону у сфері альтернативної енергетики, що має бути центральним нормативно-правовим актом у цій сфері, а також містити основні положення щодо державного регулювання та стимулювання альтернативної енергетики з чіткими механізмами реалізації. Вдосконалення також потребує спеціальне законодавство щодо розвитку виробництва енергії з окремих видів відновлювальних джерел шляхом прийняття окремих нормативно-правових актів щодо регулювання певних джерел, враховуючи особливості виробництва енергії за кожним напрямом.

Необхідним є доопрацювання законодавства у сфері технічного забезпечення функціонування енергетичного ринку та ринку відновлювальної енергетики, а також приведення його до європейських стандартів, а саме спрощення процедури затвердження поворотної фінансової допомоги при підключенні об'єктів відновлювальної енергетики, прийняття Кодексу електричних мереж, вдосконалення законодавства в частині встановлення та розмежування відповідальності суб'єктів електроенергетики та споживачів, тобто визначення того, хто повинен відповідати за якість, а також можливості власника та споживача домовитися про це у договорі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії «зеленого» тарифу на електричну енергію для суб'єктів господарської діяльності та приватних домогосподарств [Електронний ресурс] : постанова НКДРЕ від 02.11.2012 р. № 1421. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1957-12>.
3. Про затвердження Порядку видачі, використання та припинення дії гарантії походження електричної енергії для суб'єктів господарювання, що виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії [Електронний ресурс] : постанова Каб. Міністрів від 24 липня 2013 р. № 77. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771-2013-%D0%BF>.
4. Кузьміна М. Технічне регулювання у сфері альтернативної енергетики в умовах приєднання до ЄС / М. М. Кузьміна // Право та інновації. – 2015. – №4 (12). – С. 72–78.
5. Правовые основы развития зеленой экономики в странах-членах организации черноморского экономического сотрудничества [Електронний ресурс] // Региональный обзор и диалог о системах и перспективах. – Режим доступу: <http://www.bsec-organization.org/aoc/environprotect/>.

REFERENCES

1. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhniemy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. Retrieved from: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Pro zatverdzhennia Poriadku vstanovlennia, perehliadu ta pryypynennia dii "zelenoho" taryfu na elektrychnu enerhiiu dlia subiektiv hospodarskoi diialnosti ta pryvatnykh domohospodarstv: Postanova NKDRE vid 02.11.2012 № 1421. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1957-12>.
3. Pro zatverdzhennia Poriadku vydachi, vykorystannia ta pryypynennia dii harantii pokhodzhennia elektrychnoi enerhii dlia subiektiv hospodariuvannia, shcho vyrobliaiut elektrychnu enerhiiu z alternatyvnykh dzherel enerhii: Postanova Kabinetu Ministriv vid 24 lypnia 2013 r. № 77 Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771-2013-%D0%BF>.
4. Kuzmina M. (2015) Tekhnichne rehuliuвання u sferi alternatyvnoi enerhetyky v umovakh pryiednannia do YeS. Pravo ta innovatsii.4 (12).
5. Pravovye osnovy razvitiya zelenoj ehkonomiki v stranah-chlenah organizacii chernomorskogo ehkonomicheskogo sotrudnichestva. Regional'nyj obzor i dialog o sistemah i perspektivah. Retrieved from: <http://www.bsec-organization.org/aoc/environprotect/>.

Стаття надійшла до редакції 25.04.2016.

М. Н. КУЗЬМИНА

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

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

В статье проведен анализ общего и специального законодательства Украины в сфере возобновляемой энергетики. Систематизация законодательства позволяет выявить пробелы и недостатки регулирования с целью его совершенствования и повышения эффективности.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, альтернативные источники энергии, систематизация законодательства, законодательство в сфере возобновляемой энергетики.

M. M. KUZMINA

PhD, Associate Professor of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

SYSTEMATIZATION OF LEGISLATION IN THE FIELD OF RENEWABLE ENERGY

Problem setting. Article is devoted to the analysis a modern legal framework as a basis for effective implementation of energy policy. Without its formation impossible to achieve considerable success.

Recent research and publications analysis. Research in the field of renewable energy today are usually carried out in the economic and technical aspects of such scientists as G. Geletukha, T. Zhelyezna and others. In legal doctrine consider energy issues in their works S. Svirkov (civil aspect of the regulation of energy), A. Vershinin, S. Bilotsky (international legal aspects of the regulation of renewable energy). Issues relating to the quality electrical energy investigates in his work A. Zharkin. Still, there are questions that need to be considered.

Paper objective. The objective of this article is to improve understanding of the legislation on renewable energy and identify gaps to form further ways to improve it.

Paper main body. Expanding the share of renewable energy in the electricity sector is one of the key pillars of the Ukraine energy transition. This share is to be increased from a current 1% to 11% by 2020. In order for this capacity to be added and used, renewable will have to be better integrated into the electricity markets. This is why we need the revision of the legislation, to render them more market-driven and allow for more competition.

Legislation on renewable energy can be divided into two groups: 1) General legislation, aimed at regulating the overall market: strategic acts and regulatory. The Renewable Energy

Sources Act Law about the National Commission on Energy and Renewable Energy Sources National Plan of Action are the key instrument that will enable Ukraine to meet strategic targets. The revision will deliver this transition to a system based on auctioning; 2) Special regard certain objects or relationships in the market, such as regulation of energy from separate sources.

Conclusions of the research. The revision of The Renewable Energy Sources Act, Law about the National Commission on Energy, Renewable Energy Sources National Plan of Action, legislation on the technical functioning of the market for renewable energy, Expansion and improvement of special legislation for the development of energy from certain types of renewable will deliver transition to a system based on auctioning and development of the Renewable Energy Sources Market in Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the general and special legislation of Ukraine in the field of renewable energy. Systematics legislation provides an opportunity to identify gaps and shortcomings of regulation in order to improve and increase efficiency.

Key words: renewable energy, alternative energy sources, adapting the legislation, legislation on renewable energy.

УДК 346.13.(094)

Ю. І. ОСТАПЕНКО

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
julost@rambler.ru
ORCID ID: 0000-0002-4033-5927



**ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН
У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

У статті розглянуто питання історичного досвіду організації системи законодавства в частині структурування галузей, що покликані регулювати економічні відносини. У зв'язку з цим у порівняльно-правовому вимірі досліджено співвідношення предметів господарського, економічного, комерційного, бізнесового та подібних до них галузей права й законодавства. Обґрунтовано невідворотність створення в системі законодавства і права міжгалузевих комплексів, що призначені створювати всебічне правове забезпечення для особливо актуальних макрооб'єктів. Стосовно цього визначено, що господарське право і законодавство є закономірним результатом розвитку законодавства у сфері економічних відносин.

Ключові слова: економічне законодавство, макроекономічне законодавство, мікроекономічне законодавство, господарське законодавство, галузеві комплекси господарського законодавства, функціональні комплекси господарського законодавства.

Постановка проблеми. Економічні відносини мають системний характер, а тому їх можна охарактеризувати як цілісний, органічний об'єкт правового і законодавчого регулювання, але традиційно структура права і законодавства «розбивають» цей об'єкт за цілою низкою критеріїв на окремі галузі та підгалузі права, і тим більше — законодавства. Як відомо, ключовим структуроутворюючим критерієм для права є симбіоз предмета і методів регулювання фінансових, аграрних, природоресурсних, приватних, публічних методів ре-

гулювання. Але попри всі особливості слід врахувати, що в різних правових системах і тим більше в різних країнах таке структурування має абсолютно специфічний характер.

Отже, економічне законодавство — це систематизовані джерела права, які регулюють економічні відносини між суб'єктами як приватного, так і публічного права. Особливістю економічного права як самостійної галузі є комплексний характер, який визначається тісною взаємозалежністю у цій сфері публічно-правових та приватноправових механізмів регулювання, а також існуючі галузеві та функціонально-комплексні компоненти єдиного механізму регулювання економічних відносин.

Концепції законодавчого регулювання економічних відносин у різних країнах склалися з різноманітних складових — систематизаційних нормативно-правових актів чи законодавчих джерел; але існування мікро- та макроекономічних відносин призводило до більш єдиної бази законодавчого регулювання на макрорівні. Хоча економічне законодавство базується на нормах і принципах як публічного, так і приватного права, воно теж має свої унікальні правові системи, щодо яких у сучасних умовах спостерігається тенденція до зближення норм, що регулюють господарську діяльність в різних країнах. Інтеграційні процеси, котрі спостерігаються в економіці, неминуче торкаються посилення «єдиного погляду» в праві різних країн. Результатом цього процесу є стирання розрізнених думок у системах правового регулювання.

Правові інтеграційні процеси відбуваються у зв'язку з необхідністю розвитку зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн, ліквідації перешкод у національному праві, що гальмують розвиток таких зв'язків.

Ці складові та їх співвідношення є найважливішими елементами регулювання економічних відносин. Необхідність аналізу останніх підкреслює і той факт, щодо якого економічного комплексу належить джерело, так і будуть відбуватися і надалі розвиток систематизаційних процесів у тій чи іншій економічній системі. Також важливим є питання забезпечення взаємодії між нормами українського та закордонного господарського права, для цього, як уявляється, необхідно визначити загальні закономірності у правовому регулюванні господарської діяльності. Ці питання мають не тільки теоретичне, а й велике практичне значення, адже одним із головних завдань права залишається забезпечення синтезу юридичних знань та правових систем, тобто актуальність аналізу останніх є обґрунтованою необхідністю для прогнозування тенденцій розвитку господарського законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок в аналіз історії систематизації джерел економічного права зробили російські вчені, а саме: В. В. Безбах, М. Н. Кузнецов, М. Г. Масевич, М. П. Мозольний, В. Г. Ульяновцев тощо.

Щодо аналізу досліджень на теренах України, то цією проблематикою займалися представники донецької школи права, а саме: В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменський, П. Г. Скрипник, В. А. Устименко. Також частковим аналізом розвитку науки займалася О. М. Вінник, Д. В. Задихайло та інші. Але ці науковці не приділили достатньої уваги історії формування економічного права, впливу останньої на систематизаційні процеси його регулювання та модернізації економічного законодавства в цілому.

Формулювання цілей. Метою статті є з'ясування законодавчого досвіду організації та структури правового й законодавчого унормування економічних відносин як таких, у фокусі яких є власне господарська діяльність, адже, як відомо, наявність приватноправового компонента такого унормування організованого в одних країнах на моністичній основі, а в інших — на дуалістичній. Публічно-правовий — на адміністративно-правовій або у комплексі на господарсько-правовій основі. Отже, виникає питання співвідношення національних редакцій законотворчості, вимог сучасного етапу розвитку самого предмета регулювання — господарських відносин суспільно-капіталістичної актуалізації правового господарського порядку як правової цінності.

Виклад основного матеріалу. Дослідження різних аспектів формування, реалізації та сутності господарського законодавства призвели до визнання у ХХ ст. необхідності формування теоретичної конструкції, яка б охоплювала всі правові явища. Цілісно і системно охарактеризувала їх внутрішні та зовнішні відносини. Основою методологічного підходу з цього питання є практична необхідність застосування системного підходу щодо аналізу правових явищ. За допомогою системного підходу певний об'єкт розглядається як складне, багатоаспектне явище, що складається з різноманітних елементів, зв'язки між якими утворюють відносно стійку структуру та забезпечують його цілісність [1, с. 313, 323–324].

Цінність використання категорій законодавчих систем для юриспруденції як такої полягає у можливості комплексно проаналізувати всю природу правових відносин щодо окремих суспільних об'єктів у правовому полі, а також конкретизовано щодо кожного окремого предмета у відповідному колі суспільних відносин, щоб виявити найсуттєвіші закономірності, які склалися між частинами та у стосунках з конкретними явищами. Отже, під законодавчою системою у загальному вигляді розуміють чітко сформовану позицію (єдине розуміння сутності законодавчих норм) щодо усіх його правових конструкцій під впливом об'єктивних закономірностей та історичних чинників (національних, релігійних, економічних та ін.). Звісно, ці правові конструкції є унікальними для кожного суспільства та зумовлюють різноманітність правових систем, які у свою чергу перебувають у стійких зв'язках між собою та з ін-

шими соціальними системами. Таким чином, саме це ідеологічно складає загальну систему законодавства.

Разом із цим законодавча система як така характеризується не тільки цілісністю, але і наявністю структурних елементів, адже складається з різноманітних правових системних предметних блоків — галузей права, які є головними за своєю роллю та найбільшими за обсягом структурними підрозділами (центральними ланками) системи загального законодавства [2, с. 254–256]. Унікальність утворення галузей права полягає в тому, що вони не створені штучно законодавцем, а викликані до життя реальним існуванням практичних соціальних потреб, які суспільство усвідомлює, а законодавець визначає офіційною формою письмового документа (нормативно-правового акта). В цілому галузі законодавства безпосередньо відбивають особливий соціальний механізм і об'єктивний характер щодо утворення однорідних суспільних відносин стосовно відповідного предмета регулювання, накладаючи необхідність застосування особливих методів, прийомів регулювання та режимів правового тлумачення норм відповідно до визначеної галузі права [3, с. 74]. Однак у реалії практичного розуміння ускладнення полягає в тому, що єдине тлумачення правової сутності тієї чи іншої законодавчої норми може застосовуватися до невизначеної кількості різнорідних випадків, що належать до різнополярних областей (галузей, інститутів, комплексів) загальної системи законодавства. Таке явище взагалі виникає з позиції того, що законодавчі норми за своєю природою є абстрактними, загальносистемними та неперсоніфікованими правилами правової поведінки.

Утім для уособлення характеристики більшості законодавчих галузей недостатньо користуватися критеріями предмета та методу правового регулювання, адже цей підхід спрацьовує винятково на дихотомію права з його поділом на публічне і приватне (яскравим прикладом є цивільне і кримінальне право). Тобто низка за своєю природою суспільних відносин залишається поза межами відповідного предмета та, звісно, регулювання відповідним змістовним методом, притаманним узгодженій галузі, є вже не логічним і у свою чергу не спрацьовує на практиці. Таким чином, при характеристиці особливостей визначення предмета, режимів, принципів та методів регулювання, а також органічної єдності «духу» і «букви закону» тлумачення норм необхідно встановити, до якого з точки зору традиційного поділу законодавства належить той чи інший його вид: 1) фундаментальний (профілюючий) — юридично первісний, який містить вихідний правовий матеріал, що використовується для формування правових режимів інших галузей права та вичерпано концентрують генеральні юридичні режими, галузеві методи правового регулювання (до них належать: конституційне, цивільне, адміністративне,

кримінальне тощо); 2) спеціальні — головні правові режими модифіковано, пристосовано до особливих сфер суспільства (трудове, сімейне, земельне тощо); 3) комплексні — сполучення різнорідних правових інститутів профілюючих (фундаментальних) та спеціальних галузей, яскравим прикладом є підприємницька (господарська), торговельна, морська та ін.

Отже, множинність, неоднорідний характер різнорідних елементних складових законодавчої системи з боку галузевого підходу характеризується та ускладнюється ще й тим, що внутрішню будову господарської галузі права складають юридично цілісні комплексні взаємопов'язані в загальній частині законодавчі інститути, які регулюють певну сукупність однорідних за своїм предметом, комплекс суспільних відносин, об'єднаних єдиним об'єктом суспільних інтересів (корпоративних, торговельних, зовнішньоекономічних, інноваційних та інших). Таким чином, господарське законодавство складається з великого масиву взаємопов'язаних нормативно-правових актів, що регулюють господарські відносини.

Звісно, господарському законодавству України притаманна ціла низка характерних ознак: значна розгалуженість і наявність великої кількості нормативно-правових актів (як на мікрорівні, так і на макрорівні), для цього є об'єктивні (динамізм та складність господарського життя і, відповідно, правове регулювання) та суб'єктивні причини (недостатня увага до упорядкування господарського законодавства та численні експерименти у сфері економіки, кожен з яких потребує спеціального правового забезпечення) [4]; перевага в господарському законодавстві комплексних нормативно-правових актів, що містять норми різних галузей права (господарського, цивільного, фінансового тощо), які стосуються одного предмета правового регулювання-страхування (Закон України «Про страхування»), інвестування (Закон України «Про інвестиційну діяльність»), господарських товариств (Закон України «Про господарські товариства») та інші; кодифікованість господарського законодавства, де базовим є ГК України, прийнятий 16 січня 2003 р., розроблений відповідно до Концепції судово-правової реформи в Україні, схваленої Постановою Верховної Ради України від 28 квітня 1992 р.; наявність у господарському законодавстві значної кількості нормативних актів обмеженої сфери дії — відомчих, регіональних, локальних (відомчі забезпечують специфіку правового регулювання господарських відносин в окремих галузях та сферах економіки, мають відповідати нормативно-правовим актам вищої юридичної сили і, як правило, набувають чинності з дня державної реєстрації в Міністерстві юстиції України).

На сьогодні наявність подібного підходу дає можливість поєднувати норми законодавства в єдине ціле відповідно до єдиного підходу виваженої міри

управління регулюванням господарського життя. Адже надання такого роду комплексній галузі упорядкованого системного характеру, відповідно до специфіки існування макро- і мікрорівнів того чи іншого господарсько-правового інституту (в аспекті самої галузі), викликане об'єктивними чинниками єдиного системного підходу щодо регулювання економікою в цілому, адже існує нагальна об'єктивна необхідність єдиного підходу щодо: характеристики суб'єктного складу, законних засобів реалізації прав і виникнення обов'язків, встановлення меж щодо державних методів регулювання економіки в тій чи іншій галузі щодо забезпечення реалізації тих чи інших суспільних інтересів у конкретному господарюючому інституті чи комплексі у межах правового поля.

Інтенсивний розвиток інтеграційних економічних, наукових та інших зв'язків між державами викликає потребу вивчення, життя суспільно необхідних елементів та вдосконалення на цій основі господарського права як такого, перехід України до багатуокладної економіки обумовлює необхідність у дослідженні досвіду правового регулювання господарської діяльності у більш розвинутих зарубіжних країнах та використання серед них стійко сформованих чи принципово нових інноваційно-законодавчих конструкцій. Утім міжгалузєва інтеграція законодавчих конструкцій може бути визначена як систематизація нормативно-правового масиву щодо відповідного предметного критерію: компетенційні нормативні акти — нормативно-правові акти різної сили, що визначають правове становище суб'єктів господарювання (розд. II ГК України «Суб'єкти господарювання», закони України «Про товарну біржу», «Про інститут спільного інвестування», «Про кооперацію» та ін.); договірне право як інститут господарського законодавства, що регулює зобов'язальні відносини у сфері господарювання (наприклад, гл. 20 ГК України «Господарські договори»). Крім того, до окремих інститутів господарського законодавства належать нормативні акти, що регулюють ринок капіталів, інвестиційну діяльність, зовнішньоекономічну діяльність тощо.

Утім ціла низка економічних за своєю природою відносин залишається за межами предмета господарсько-правового регулювання, виходячи з існуючого розподілу між аграрним екологічним, фінансовим, адміністративним, а також цивільним та трудовим правом та законодавством. Разом з тим економічна система як цілісний об'єкт правового регулювання часто потребує від законодавця саме комплексного підходу, інтеграції різногалузєвого нормативного матеріалу, використання практичних макроекономічних правових моделей. Ці процеси мають сприяти процесам внутрішньоправової правової уніфікації самих правових засобів, а згодом створенню нових механізмів їх взаємодії відповідно до завдань існуючої економічної політики держави та

сприяти створенню реальних комплексних міжгалузевих правових інститутів, які згодом отримають нормативну форму відповідних міжгалузевих джерел законодавства.

Разом з тим сучасний рівень забезпечення процесу інтеграції України у світове господарство викликає все більш широкі можливості для ділової співпраці українських і зарубіжних суб'єктів господарювання. В той же час здійснення макроекономічного регулювання національної економічної системи суттєво торкається суспільних інтересів підприємців, споживачів, працівників, інвесторів, імпортерів, експортерів, громадян, адже виникає аспект антикорупційності, тобто вимоги використання макроекономічного регулювання щодо окремих груп суб'єктів. Ця обставина зумовлює необхідність знання учасниками таких відносин господарського (комерційного) права зарубіжних країн і є необхідним етапом професійної підготовки юристів, а саме — юридичної еліти, що на базі своєї відповідальності перед суспільством керувалася б узгодженими, спільними і суспільно-позитивними цінностями. Отже, належний аналіз та забезпечення вивчення господарського права зарубіжних країн дозволяє: по-перше, ознайомитися з господарським (комерційним) правом іноземних держав; по-друге, краще виявити в іноземних економіко-правових конструкціях «раціональні зерна», які можуть бути застосовані у законодавчій економічній політиці; по-третє, відповідно до аналізу розвитку іноземних економічних конструкцій у тому чи іншому господарюючому інституті встановити подальший прогноз щодо напряму розвитку у цій галузі національного права з того чи іншого напряму. Також для підвищення макrorівневого законодавчого забезпечення законодавець повинен виявити у праві іноземних держав різні конструктивні техніко-юридичні прийоми, які були прийнятні чи будуть прийняті у зв'язку з політичними реаліями у світі для координації регулювання економіки в Україні у колі господарсько-правового забезпечення.

Необхідно зазначити, що термін «господарське законодавство» вживається в юридичній літературі в різних значеннях. Найчастіше він застосовується для позначення проблем правового регулювання господарської діяльності або проблем правового забезпечення економіки. Цей же термін застосовується для позначення однієї з юридичних навчальних дисциплін, що викладаються у вищих навчальних закладах, зокрема в Україні, Російській Федерації, в Німеччині, в ряді інших країн. Також викладаються дисципліни, що охоплюють частину господарського права чи вважаються його інституційними частинами — підприємницьке право, комерційне право, торговельне право, банківське право тощо. Терміном «господарське право» позначається одна з галузей законодавства — господарське законодавство. Щодо сучасного розуміння господарського права (законодавства), то його можна визначити як сукупність

норм, що регулюють господарську діяльність та її організацію, яке охоплює все те, що включають в себе названі поняття і все те, що в зарубіжних країнах становить правове забезпечення державного регулювання економіки. І, нарешті, про господарське право та законодавство сьогодні говорять також як про систему норм, що регулюють господарювання, організацію та здійснення господарської діяльності.

У цілому можна сказати так, що за кордоном: норми у праві, що у нас називається господарським законодавством (господарським правом), в зарубіжній літературі називається по-різному. В одних країнах мова йде про господарське право — *Wirtschaftsrecht*, у Росії про «хозяйственное право»; в інших — про економічне право — *Economic law*; про публічне господарське право — *Droitpublik Economique*; про комерційне право — *Commercial law*; про торговельне право — *Trade law*; про ділове право — *Business law*; про право управління економікою [5; 6, с. 126–127; 132–133]. Ці поняття перетинаються в окремих своїх частинах, але не є цілком тотожними. В той же час, якщо спиратися на думку професора О. П. Підцерковного, то складність полягає в тому, що у визначеній межі зарубіжного господарського законодавства обумовлюється щонайменше одним вимогам лінгвістичних чинників, адже слово «господарський» перекладається англійською як «economic» (економічне, господарське) і як «business» (бізнесовий), чи як «commercial» («комерційний»). Але жодне з цих понять не може точно відобразити сукупність у своїй сутності «підприємницького права», «торговельного права», а, отже, поняття господарського законодавства у буквальному розумінні («*Economic law*», «*Wirtschaftsrecht*») займає значну частину світового правового простору і, як відомо, зустрічається як окреме поняття, більш широке ніж комерційне чи бізнесове право, не лише у правових системах Японії, Китаю, Німеччини, Сербії, Японії, США, України, Естонії, але й значно наближене у значенні міжнародного співробітництва країн СНД [5; 7, с. 461–464].

Якщо ж звернутися до українського законодавства (господарського), то більшість перелічених областей закордонного законодавства складають окремі структурні підрозділи його системи чи окремі законодавчі (нормативні) інститути у господарському праві, що, у свою чергу, являє собою окремі групи (підсистеми) нормативних актів (джерел права), предметом яких є комплекс однорідних відносин чи видів діяльності. Звідси первинною складовою як горизонтальної системи господарського законодавства (предметом регулювання у широкому розумінні, тобто видами господарської діяльності (продукція, роботи, послуги), так і вертикальної (згідно з юридичною силою актів) є джерело права. А основою системи господарського законодавства є матеріальний критерій, зміст предмета регулювання.

Отже, господарське право закордонних країн — це система господарсько-правових норм, які регулюють відносини суб'єктів господарювання між собою, споживачами та державою при виробництві товарів, наданні послуг і виконанні інших суспільно необхідних функцій. Утім у закордонному праві на сьогодні відсутнє поняття «чистоти» та системного погляду щодо критеріїв класифікації суб'єктів господарської діяльності. Як уявляється, для усунення цієї наукової прогалини (законодавчої) у господарському праві, по-перше, необхідно звернутися та проаналізувати комерційні та торгові кодекси (які є більш поширеними у романо-германському праві), то суб'єктів господарської діяльності у цих нормативних актах класифікують як «комерсантів», а в більшості інших нормативних актах як «підприємців» (до них належить і українське господарське законодавство). По-друге, треба звернути увагу на те, які ознаки учасників господарської діяльності належать до понять «комерсант», а які — «підприємець». Адже якщо звернутися до методологічного аналізу, то законодавцями різних країн використовуються різні критерії. Наприклад, за законодавством ФРН до «комерсантів» належать суб'єкти, які ведуть торговельний промисел, під яким розуміється будь-яка виробнича діяльність, що охоплює весь кругообіг капіталу у сфері виробництва та обігу товарів; у Франції «комерсанти» — це особи, котрі укладають торговельні угоди у процесі здійснення своєї професії; в Іспанії «комерсанти», по-перше, це особи, які володіють дієздатністю для бачення торговельної діяльності, здійснюють цю діяльність постійно, по-друге, торгові, а також промислові компанії; в Португалії під цим суб'єктом господарювання розуміють особу, яка, володіючи здатністю здійснення торговельних операцій, займається в силу своєї професії, а також сюди належать торговельні товариства. Стосовно поняття «підприємець», то його використовують у більшості випадків колишні країни СНГ: в Україні під цим поняттям розуміють фізичну особу, що здійснює підприємницьку діяльність, тобто ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність з метою одержання прибутку, без створення юридичної особи, і зареєстрована як підприємець у встановленому законом порядку [4; 8]. Якщо звернутися до законодавства Білорусі чи Російської Федерації, то законодавці цих країн ввели таке поняття, як «індивідуальний підприємець» — фізична особа, зареєстрована у встановленому законом порядку і здійснює підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи.

Виходячи з наведених визначень, можна сформулювати взагалі такі юридичні ознаки господарської діяльності: 1) спеціальні суб'єкти (комерсанти, підприємці, індивідуальні підприємці); 2) виробництво товарів для обміну і надання послуг економічного характеру; 3) наявність власного (позикового)

капіталу; 4) наявність робочої сили; 5) професійний, постійний і систематичний характер здійснюваної господарської діяльності.

Згідно із закордонним законодавством господарською правосуб'єктністю наділяються громадяни та об'єднання громадян (товариства), які на підставі будь-яких, законно закріплених у законодавстві тієї чи іншої держави форм власності, систематично виготовляють товари для обміну або надають послуги економічного характеру і діють при цьому від свого імені на свій страх і ризик. Втім необхідно звернути увагу на таку обставину: для ведення господарської діяльності необхідний капітал, мінімальні межі якого можуть бути встановлені будь-яким вітчизняним законодавством. Наприклад, у Франції товариство з обмеженою відповідальністю утворюється двома і більше особами, але не більше 50 чоловік, а його установчий капітал повинен бути не менше 20 тис. франків; у ФРН акціонерне товариство створюється не менше ніж п'ятьма засновниками зі встановленим капіталом 100 і більше 1 тис. марок.

Необхідно зазначити, що обов'язковим показником господарської діяльності в зарубіжних країнах є: 1) її *професійний характер*, адже суб'єкти господарювання не зможуть надати споживачам (населенню) високоякісних товарів та послуг, якщо вони не мають достатнього рівня у професійній діяльності; 2) її *постійний характер*, тобто не повинні мати одноразового характеру, а мати елемент виробничого характеру господарської діяльності; 3) *елемент систематичності*, адже її завдання визначається у довготривалому та регулярному забезпеченні потреб споживачів у товарах і послугах.

Господарська діяльність у викладеному контексті і є предметом господарського права (законодавства) та господарсько-правового регулювання.

Система господарського права (законодавства) зарубіжних країн — його внутрішня структура, що складається з правових норм, правових інститутів і підгалузей. У більшості зарубіжних країн можна виділити такі правові інститути, як: суб'єкти господарювання, господарські договори, господарсько-правове регулювання майна різних суб'єктів господарювання, планування господарської діяльності, сприяння конкуренції, обмеження монополізму, державний вплив на економіку, фінансування, цінні папери, кредитування, бухгалтерський облік, банкрутство, банківська та інші види господарської діяльності.

Висновки. 1. У сучасному економічному вимірі об'єктивно існує проблема комплексного законодавчого регулювання економічної системи як цілісного механізму. Подібний характер на сьогодні властивий і господарському законодавству. Адже воно містить у собі загальний механізм регулювання організаційно-господарських, господарсько-виробничих відносин. Однак

очевидним є той факт, що економічна система як об'єкт правового регулювання в цілому ряді випадків макрозаконодавчого порядку вимагає створення комплексних механізмів, які, у свою чергу, будуть складатися з господарсько-правових, аграрно-правових, фінансово-правових, природно-ресурсних та інших складових компонентів регулювання. У цьому сенсі можна припустити, що головною ідеєю формування комплексного цілісного режиму правового регулювання повинні стати окремі макрооб'єкти правового регулювання, які є носіями комплексного міжгалузевого характеру, наприклад: інформація, господарська діяльність, охорона здоров'я тощо.

2. Процеси розвитку права, його галузей нагадують процеси розвитку в інших сферах життєдіяльності. На зміну одним моделям законодавчого забезпечення економіки приходять інші — вдосконалені чи принципово нові системи збагачені та вдосконалені, як на власному історичному досвіді, так і на досвіді більш розвинутих країн, де використовується право романо-германської групи.

3. Отже, у порівняльно-правовому вимірі, а саме дослідженні співвідношення предметів господарського, економічного, комерційного, бізнесового та їм подібних галузей права й законодавства обґрунтована невідворотність створення в системі законодавства і права міжгалузевих комплексів, які у свою чергу призначені створювати всебічне правове забезпечення для особливо актуальних макрооб'єктів. Тобто можна константувати, що господарське право і законодавство є закономірним результатом розвитку законодавства у сфері економічних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Загальна теорія держави і права : підручник для студ. юрид. вищ. навч. закл. / за ред. М. В. Цвіка, О. В. Петришина, Л. В. Аврааменко та ін. ; за ред. О. В. Петришина. – Х. : Право, 2009. – 598 с.
2. Скакун О. Ф. Теорія держави і права : підручник / пер. з рос. – Х. : Консум, 2006. – 656 с.
3. Котюк І. І. Основи правознавства : підручник для 9 класу загальноосвіт. навч. закл. / І. І. Котюк. – К. : Генеза, 2003. – 203 с.
4. Задихайло Д. В. Проблеми системи та методики викладення навчального курсу «Підприємницьке право» / Д. В. Задихайло // Проблеми вищої юридичної освіти : тези доп. та наук. повідомл. наук.-метод. конф. (м. Харків, 18–19 груд. 2001 р.) / за ред. В. В. Комарова. – Х. : Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого, 2002. – С. 135–137.
5. Подцерковний О. П. Розвиток господарсько-правового напрямку у законодавстві та науці зарубіжних країн / О. П. Подцерковний // Правова доктрина України. – Х. : Право, 2013. – Т. 4. – С. 396–424.

6. Хозяйственное право : учебник / В. К. Мамутов, Г. Л. Знаменский, К. С. Хахулин и др. ; под ред. В. К. Мамутова. – К. : Юринком Интер, 2002. – 912 с.
7. Подцерковний О. П. Про зарубіжні тенденції розвитку законодавства та науки економічного (господарського) права / О. П. Подцерковний // Правова доктрина – основа формування правової системи держави. – Х. : Право, 2013. – С. 461–464.
8. Кравчук В. Фізична особа-підприємець // Мала енциклопедія нотаріуса : наук.-практ. журн. Асоціації приват. нотаріусів Харків. обл. – 2010. – № 3. – С. 57–64.
9. Знаменський Г. Л. Наукоємність сучасного господарського права / Г. Л. Знаменський // Право України. – 2010. – № 8. – С. 19–25.
10. Задихайло Д. В. Зміст права на підприємницьку діяльність в системі економічних прав громадянина / Д. В. Задихайло // Формування європейського правового простору: історія і сучасність : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 20 трав. 2011 р. / Нац. акад. прав. наук України, НДІ держав. буд-ва та місц. самоврядування, Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – Х. : НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, 2011. – С. 122–125.
11. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло. – Х. : Юрайт, 2012. – 454 с. – (Бібліотека юриста).

REFERENCES

1. Tswick M. V., Petryshyn A. V., Avraamenko L. V. (2009). Zahalna teoriia derzhavy i prava: pidruchnyk dlia studentiv yurydychnykh vyshchyykh navchalnykh zakladiv. Kharkiv. Pravo.
2. Skakun O. F. (2006) Teoriia derzhavy i prava: pidruchnyk. Kharkiv. Konsum.
3. Kotyuk I. I. (2003). Fundamentals of Law: Textbook for 9th class general. Schools. Genesis.
4. Zadykhailo D. V. (2002) Problemy systemy ta metodyky vykladennia navchalnoho kursu «Pidpriemnytske pravo». Problemy vyshchoi yurydychnoi osvity: Tezy dop. ta nauk. povidom. nauk.-metod. konf. (Kharkiv, 18–19 hrudnia 2001 r.). Kh. Nats. yuryd. akad. Ukrainy im. Yaroslava Mudroho.
5. Podtserkovnyi O. P. (2013) Rozvytok hospodarsko-pravovoho napriamu u zakonodavstvi ta nautsi zarubizhnykh krain. Pravova doktryna Ukrainy. Kh. : Pravo.
6. Mamutov V. K., Znamenskij G. L., Nahulin K. S. (2002) Hozyajstvennoe pravo: uchebnik. K. YUrinkomInter. 2002.
7. Podtserkovnyi O. P. (2013) Pro zarubizhni tendentsii rozvytku zakonodavstva ta nauky ekonomichnoho (hospodarskoho) prava. Pravova doktryna – osnova formuvannia pravovoi systemy derzhavy. Kh.Pravo.
8. Kravchuk V. (2010) Fizychna osoba-pidpriiemets. Mala entsyklopediia notariusa. Naukovo-praktychnyi zhurnal Asotsiatsii pryvatnykh notariusiv Kharkivskoi oblasti.3.
9. Znamenskyi H. L. (2010) Naukoiemnist suchasnoho hospodarskoho prava. Pravo Ukrainy. 8.

10. Zadykhailo D. V. (2011) Zmist prava na pidpriumnytsku diialnist v systemi ekonomichnykh prav hromadianyna. Formuvannia yevropeiskoho pravovoho prostoru: istoriia i suchasnist : materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kharkiv, 20 trav. 2011 r). Natsionalna akademiia pravovykh nauk Ukrainy, NDI derzhavnoho budivnytstva ta mistsevoho samovriaduvannia , Natsionalnyi universytet «Iurydychna akademiia Ukrainy im. Ya. Mudroho». Kh.
11. Zadykhailo D. V. (2010) Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy : monohrafiia. Kh. Yurait.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2016.

Ю. И. ОСТАПЕНКО

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

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены вопросы исторического опыта организации системы законодательства в части структурирования отраслей, призванные регулировать экономические отношения. В этой связи в сравнительно-правовом соотношении исследованы предметы хозяйственного, экономического, коммерческого, делового и им подобных отраслей права, а также законодательства. Обоснована необратимость создания в самой единой системе законодательства и права межотраслевых комплексов, предназначенных создавать всестороннее правовое обеспечение для особо актуальных макрообъектов. В этом отношении определено, что хозяйственное право и законодательство являются закономерным результатом развития законодательства в сфере экономических отношений.

Ключевые слова: экономическое законодательство, макроэкономическое законодательство, микроэкономическое законодательство, хозяйственное законодательство, отраслевые комплексы законодательства, функциональные комплексы законодательства.

Yu. I. OSTAPENKO

PhD. (Legal Sciences), assistant lecturer of the Economic Law Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

LEGISLATIVE REGULATION OF RELATIONS IN THE ECONOMIC SPHERE: A COMPARATIVE AND LEGAL ASPECT

Problem setting. A matter of providing interaction between norms of the Ukrainian and foreign law is of considerable importance. To achieve this goal, it is expedient to determine general frameworks of legal regulation of the economic activity. These matters

are not only of theoretical, but also of practical importance, since providing synthesis of juridical knowledge and legal systems remains one of the main aims of the law. That is to say, analysis of the latter is the substantiated necessity for prognostication of tendencies of the commercial legislation development.

Recent research and publications analysis. Russian scientists, namely V. V. Bezbakh, M. N. Kuznetsov, M. H. Masevich, M. P. Mozolnyi, V. H. Ulianishchev et al. have significantly contributed to analysis of history of systematization of economic law sources. In Ukraine, this problematics has been researched by representatives of the Donetsk school of law, particularly V. K. Mamutov, H. L. Znamenskyi, P. H. Skrypnyk, V. A. Ustyenko. O. M. Vinnyk and D. V. Zadykhailo also have done researches aimed at development of the science. Nevertheless, these scientists have not pay considerable attention to the history of economic law formation, the influence of the latter on systematization processes of its regulation and modernization of the economic legislation in general.

Paper objective. An article purpose is to indicate legislative experience of organizing and the structure of legal and legislative regulation of economic relations as those focused on the very commercial activity. A private and legal component of such regulation is organized on the monistic basis in some countries and one the dualistic basis in others. The private and legal component is based on the administrative and legal basis or as a whole on the economic and legal basis. Thus, there is a matter of correlation of national editions of lawmaking and requirements of a current stage of development of the very regulation subject — commercial relations of social and capitalistic actualization of the legal economic order as the legal value.

Paper main body. Since system nature is inherent to economic relations, they can be characterized as a single organic object of legal and legislative regulation. However, the traditional structure of the law and legislation divide this object into separate branches and sub-branches of the law and legislation according to a set of criteria. As is known, symbiosis of a subject and financial, agricultural, natural resource, private, and public methods of regulation is a key structure-creating criterion for the law. It should be taken into account that such structuring is different in various countries and legal systems.

Therefore, economic legislation is systematized sources of the law, which regulate economic relations between entities of the private as well as public law. A peculiarity of the economic law as an independent branch consists in complex nature, which is stipulated by close interdependence of public and private as well as private and legal mechanisms of regulation in this sphere and by existing branch and functional and complex components of a single mechanism of economic relation regulation.

Conceptions of legislative regulation of economic relations in different countries consist of various components — systematized normative and legal acts or legislative sources. However, existence of micro- and macroeconomic relations resulted in unification of the legislative regulation basis at the macro-level. Although the economic legislation is based on norms and principles of public as well as private law, it also comprises unique legal

systems. A tendency of rapprochement of norms regulating the economic activity in various countries is inherent to these legal systems. Integrational processes observed in the economy inevitably infringe strengthening «single vision» in the law of various countries. Blurring of distinctions in legal regulation systems is a result of this process.

Legal integration processes occur due to the necessity of development of relations between economic entities of different countries, liquidation of hindrances in the national law, which restrain development of such relations.

These components and their interaction are the most important elements of economic relation regulation. The necessity of analysis is stipulated by the fact that further development of systematization processes in one or another economic system depends on a type of economic complex, to which a source is belonged. A matter of providing the interaction between norms of the Ukrainian and foreign economic law is also significant. The author suggests determining general frameworks of legal regulation of the economic activity in order to settle this matter. These matters are not only of theoretical, but also of practical importance, since providing synthesis of juridical knowledge and legal systems remains one of the main aims of the law. That is to say, analysis of the latter is the substantiated necessity for prognostication of tendencies of the commercial legislation development.

Conclusions of the research. 1. There is a problem of complex legislative regulation of an economic system as a single mechanism in the current economic dimension. A similar property is also inherent to the economic legislation. The economic legislation contains a general mechanism for regulation of organizational and economic as well as economic and productive relations. Obviously, an economic system as an object of legal regulation in many types of a macro-legislative order requires formation of complex mechanisms, which, in turn, will consist of economic and legal, agrarian and legal, financial and legal, natural resource, and other components of regulation. The author may suppose that certain macro-objects of legal regulation should form a complex single regime of legal regulation. These complex and inter-branch macro-objects comprise information, the economic activity, health protection, etc.

2. Processes of development of the law and its branches are similar to processes of development in other spheres of the vital activity. New models of legislative support of the economy substitute former ones. These new systems are improved or principally new systems, which are enhanced owing to own historical experience as well as the experience of more developed countries, where the law of the Roman and Germanic group is applied.

3. Thus, having researched the correlation of subjects of business, commercial, economic, and similar branches of the law and legislation, the author has substantiated inevitability of formation of inter-branch complexes in the system of legislation and law. In turn, these complexes are intended for creation of comprehensive legal support for peculiarly topical macro-objects. That is to say, the author may assert that the commercial law and legislation are logic results of development of the legislation in the sphere of economic relations.

Short Abstract to an article

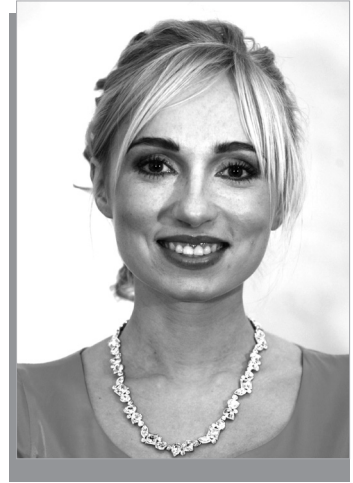
Abstract. The article considers matters of historical experience of organizing a legislative system, particularly structuration of branches aimed at regulation of economic relations. The author has researched the correlation of subjects of business, commercial, economic, and similar branches of the law and legislation, using the comparative method. The author has substantiated inevitability of formation of inter-branch complexes in the system of legislation and law. In turn, these complexes are intended for creation of comprehensive legal support for peculiarly topical macro-objects. The author determines that the commercial law and legislation are logic results of development of the legislation in the sphere of economic relations.

Key words: economic legislation, macroeconomic legislation, microeconomic legislation, commercial legislation, branch complexes of commercial legislation, functional complexes of commercial legislation.

УДК 346.546

Т. І. ШВИДКА

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



УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЬКО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Вчинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції завдає значної шкоди як економіці, так і суспільству України. Зловживанню монопольним становищем на ринку, антиконкурентним узгодженим діям, іншим виявам дискримінації суб'єктів господарювання неможливо протидіяти лише шляхом законодавчих заборон. Розв'язання цього завдання покладено на такий важливий елемент правового забезпечення протидії порушенням антимонопольно-конкурентного законодавства, як система охоронних засобів правового впливу (санкцій), що застосовуються до правопорушників. Дуже важливим аспектом у цьому питанні є вчасність виявлення та припинення таких порушень та застосування відповідальності, співрозмірної з наслідками, завданими правопорушенням.

Ключові слова: правове забезпечення економічної конкуренції, антимонопольно-конкурентна політика держави, правопорушення у сфері антимонопольно-конкурентного законодавства, відповідальність за порушення конкурентного законодавства.

Постановка проблеми. Питання кваліфікації та виявлення правопорушень конкурентного законодавства є дуже актуальним. Але важливої уваги заслуговує саме питання притягнення до відповідальності винних осіб і співрозмірність такої відповідальності з наслідками, завданими правопорушеннями у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в цій сфері займаються такі вчені, як Г. Андрощук, О. Безух, В. Базилевич, О. Бакалінська, С. Валітов, В. Геєць, Ю. Журик, Б. Кваснюк, В. Лагутін, Н. Малахова, Т. Удалов, І. Шумило та інші.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз видів відповідальності, передбаченої конкурентним законодавством, та пропозиції щодо удосконалення механізму притягнення до відповідальності, за правопорушення у сфері економічної конкуренції.

Виклад основного матеріалу. Конкурентне законодавство передбачає перелік правопорушень, а також відповідальність за ці правопорушення, що передбачені у Господарському кодексі України [1], законах України «Про захист економічної конкуренції» [2], «Про захист від недобросовісної конкуренції» [3].

Докладніше зупинимося на відповідальності саме за правопорушення у сфері економічної конкуренції, серед яких Закон України «Про захист економічної й конкуренції» виділяє такі види, як антиконкурентні узгоджені дії; зловживання монополією (домінуючим) становищем; антиконкурентні дії органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю; обмежувальна діяльність суб'єктів господарювання, об'єднань та інші [2]. Особливості порядку розгляду заяв, справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та про захист від недобросовісної конкуренції визначені Правилами розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції, що затверджені розпорядженням Антимонопольного комітету України від 19 квітня 1994 р. № 5 з наступними змінами і доповненнями [4].

Як і всі інші правопорушення, порушення законодавства про захист економічної конкуренції за його наслідками є суто негативним явищем і тягне за собою відповідальність. Юридична відповідальність за порушення антимонопольно-конкурентного законодавства, зокрема за порушення законодавства про захист економічної конкуренції, будується за загальними правилами юридичної відповідальності згідно з теорією держави і права. Тому необхідно виділяти такі питання юридичної відповідальності у сфері конкуренції, як її підстави, зокрема правопорушення і його склад, цілі, функції, види, санкції, також безпосередньо законодавство, яке і відображає положення юридичної відповідальності. Особливістю відповідальності за порушення конкурентного законодавства, як і господарсько-правової відповідальності в цілому, є те, що вона настає незалежно від вини правопорушника [5].

І. А. Шуміло визначає юридичну відповідальність за порушення законодавства про захист конкуренції як охоронні правовідносини, що виникають між компетентним державним органом та правопорушником у зв'язку із за-

стосуванням до суб'єктів антиконкурентного правопорушення примусових штрафних заходів у встановленому процесуальному порядку. Заходи юридичної відповідальності значно відрізняються від заходів захисту, що мають правовідновлювальний характер. Юридична відповідальність, як правовідношення, виникає з моменту вчинення правопорушення, адже саме на цій стадії особа, що вчинила протиправні дії, зобов'язана прийняти заходи державно-правового примусу, а держава має право вжити ці заходи [6].

Чинним законодавством за вчинення антиконкурентних правопорушень передбачені господарсько-правові, адміністративні, цивільно-правові та кримінальні заходи відповідальності.

На відміну від цивільно-правових та адміністративних заходів відповідальності, господарсько-правові санкції застосовуються в обов'язковому порядку. За своїм характером господарсько-правові санкції поділяються на господарсько-управлінські (штрафні), компенсаційні та конфіскаційні [6].

Законом України «Про захист економічної конкуренції» за порушення законодавства про захист економічної конкуренції передбачено застосування штрафів; заходів примусового поділу монопольних утворень; адміністративна відповідальність посадовців і інших працівників суб'єктів господарювання, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління і контролю; відшкодування шкоди [2].

Найпоширенішою формою відповідальності в цій сфері є накладення штрафів Антимонопольним комітетом України (АМКУ). Штрафи накладаються у розмірі 1%, 5%, 10% доходу (виручки) суб'єкта господарювання від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний рік, що передував року, в якому накладається штраф. В разі наявності незаконно одержаного прибутку, що перевищує 10% зазначеного доходу (виручки), штраф накладається у потрібному розмірі незаконно одержаного прибутку.

Одним із видів відповідальності за порушення законодавства про захист економічної конкуренції є примусовий поділ суб'єкта господарювання. Однак практика показує, що норма закону, яка передбачає такий поділ, виконує швидше превентивну (попереджувальну) функцію та не має практичного застосування за вчинення відповідних правопорушень з огляду на таке. Якщо суб'єкт господарювання зловживає монопольним (домінуючим) становищем на ринку, органи АМКУ можуть прийняти рішення про його примусовий поділ. Таке рішення підлягає виконанню у строк, що не може бути менше 6 місяців. Примусовий поділ застосовується не за всі порушення антимонопольного законодавства, а лише за одне з них — зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку. Застосування цієї санкції АМКУ в разі зловживання монопольним становищем суб'єктами господарювання не

є обов'язковим. Рішення про примусовий поділ ухвалює АМКУ, проте виконання цього рішення покладається на правопорушника.

Слід зазначити, що в практиці вітчизняних й зарубіжних антимонопольних органів примусовий поділ суб'єкта господарювання використовується як винятковий захід впливу. На жаль, законодавство України не містить спеціального нормативного акта, яким би визначались особливості проведення примусового поділу суб'єктів господарювання за рішенням АМКУ. Більш того, в законодавстві відсутні спеціальні вимоги до рішення органів АМКУ про примусовий поділ юридичної особи, зокрема щодо встановлення граничних строків поділу, призначення комісії з припинення, визначення обов'язків суб'єкта господарювання із виконання цього рішення [7].

Система санкцій за порушення конкурентного законодавства, крім штрафів, які накладаються на суб'єктів господарювання АМКУ, включає в себе також адміністративну відповідальність.

Посадові особи та інші працівники суб'єктів господарювання, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю відповідно до ст. 54 Закону України «Про захист економічної конкуренції» несуть адміністративну відповідальність за порушення порядку надання інформації АМКУ, а також за створення перешкод його працівникам при проведенні перевірок, огляду, вилученні чи накладенні арешту на майно, документи чи інші носії інформації.

Згідно з цією статтею посадові особи зазначених органів, крім того, можуть нести адміністративну відповідальність за невиконання рішень органів АМКУ. Адміністративна відповідальність посадових осіб за невиконання рішення АМКУ певною мірою компенсує відсутність штрафу за дії, передбачені статтями 15, 16, 17 та 21 Закону України «Про захист економічної конкуренції». Зокрема, це — антиконкурентні дії органів влади, делегування владних повноважень підприємствам та схиляння до вчинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції чи сприяння вчиненню таких порушень, обмежувальна діяльність об'єднань.

Законодавець мав на увазі, що у випадку вчинення таких порушень органи АМКУ проводять розслідування, надають рекомендації стосовно припинення дій, які мають ознаки порушення, рекомендації щодо усунення причин їх виникнення або вжиття заходів для усунення наслідків. Виконання таких рекомендацій є підставою для закриття провадження у справі за умови, що порушення не призвело до суттєвого обмеження чи спотворення конкуренції і не завдало значних збитків. Якщо ж ці заходи не допомогли, приймається рішення про необхідність припинення дій, які кваліфікуються ст. 50 Закону як порушення. І лише у разі невиконання такого рішення АМКУ має бути

застосована адміністративна відповідальність до посадової особи органу влади. Суб'єкти господарювання у такій ситуації, тобто при невиконанні рішення АМКУ, відповідно до ст. 52 Закону, повинні сплатити штраф до 10 відсотків доходу за рік.

З метою удосконалення практики застосування адміністративної відповідальності за порушення конкурентного законодавства АМКУ у 1999 р. був підготовлений проект змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення, яким запропоновано надати можливість посадовим особам АМКУ не тільки складати протоколи про адміністративні правопорушення, а й розглядати відповідні справи та накладати адміністративні стягнення. Цей проект 16 листопада 2000 р. навіть був прийнятий Верховною Радою України у першому читанні.

Паралельно до Закону «Про Антимонопольний комітет України» [8] були внесені зміни, якими надано право державному уповноваженому АМКУ та голові територіального відділення не тільки складати протоколи про адміністративні правопорушення, а й розглядати відповідні справи та накладати адміністративні стягнення за порушення антимонопольного законодавства. (Це положення мало набрати чинності з дня внесення відповідних змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення.) Однак АМКУ так і не був включений до переліку органів, які уповноважені розглядати справи про адміністративні правопорушення, як це передбачалося проектом. Після цього АМКУ знову були надані відповідні пропозиції для внесення змін до Кодексу, але до їх прийняття процедура накладення адміністративних стягнень поки що передбачає лише складення державним уповноваженим АМКУ або головою територіального відділення відповідних протоколів і надсилання їх органам, які уповноважені розглядати справи про адміністративні правопорушення.

Саме тому в ст. 54 Закону чітко не розписана процедура застосування адміністративної відповідальності. Відповідно до ст. 221 Кодексу України про адміністративні правопорушення, справи про адміністративні правопорушення розглядають судді районних або міських судів. Отже, протоколи, складені посадовими особами АМКУ, надсилаються до відповідного суду. Важливо тільки стежити за тим, щоб не прострочити час, протягом якого може накладатися зазначена санкція [9].

Згідно зі ст. 38 Кодексу України про адміністративні правопорушення, адміністративне стягнення може бути накладене не пізніше 2 місяців із дня вчинення порушення, а при триваючому порушенні — 2 місяців із дня його виявлення. Ці строки не можуть бути продовжені. Якщо адміністративне стягнення не накладене у зазначені строки, то за це правопорушення винна особа не може бути притягнута до адміністративної відповідальності.

Тут слід зазначити, що органи АМКУ із метою всебічного, повного й об'єктивного з'ясування дійсних обставин справи, прав і обов'язків сторін зобов'язані досліджувати регіональні та загальнодержавні ринки, одержувати від сторін, інших осіб письмові та усні пояснення, складати подання з попередніми висновками і вносити їх на розгляд органів чи посадових осіб, яким підвідомча справа. В окремих випадках для з'ясування обставин, що мають значення для справи і потребують спеціальних знань, провадиться експертиза. Всі ці заходи, як правило, неможливо провести за два місяці, встановлені Кодексом для підготовки прийняття рішення.

Адміністративні санкції накладаються судами вкрай рідко порівняно з кількістю випадків виявлення відповідних порушень. Навіть у тих випадках, коли органами АМКУ протоколи до суду надсилалися своєчасно, іноді термін притягнення до відповідальності минав у зв'язку із з'ясуванням у судах обставин, що мали важливе значення для вирішення питання. І якщо в кінцевому підсумку підтверджувалася наявність підстав для притягнення до адміністративної відповідальності, суд уже не міг нічого зробити.

Крім встановлення терміну давності, можливість накладення адміністративного стягнення ускладнюється ще й тим, що ст. 17 Кодексу передбачене звільнення від відповідальності, якщо порушення було скоєне в стані крайньої необхідності, необхідної оборони або порушник був у стані неосудності, чи не підлягав адміністративній відповідальності. Наведене доповнюється можливістю звільнення від адміністративної відповідальності при малозначності правопорушення (ст. 22).

Відшкодування шкоди, як форма господарсько-правової відповідальності, передбачається у разі заподіяння внаслідок порушення конкурентного (антимонопольного) законодавства шкоди (як правило, майнової) учасникам конкуренції, споживачам, державі. Застосовується в судовому порядку за заявою заінтересованої особи (осіб), в інтересах держави — антимонопольних органів, прокурора. Розмір шкоди визначається за правилами Цивільного кодексу України (ст. 203) [10].

Відшкодування шкоди є мірою компенсаційного характеру і задоволення таких вимог проводиться в добровільному порядку або за рішенням суду. Практика застосування Закону України «Про захист економічної конкуренції» свідчить про незначне застосування відшкодування шкоди як міри відповідальності за порушення конкурентного законодавства. Такий стан речей пов'язаний насамперед з недостатнім обґрунтуванням сум матеріальної шкоди в ухвалених рішеннях. А це, у свою чергу, свідчить про недостатнє методичне забезпечення при застосуванні цієї норми закону.

Висновки. Чинним законодавством за вчинення антиконкурентних правопорушень передбачені господарсько-правові, адміністративні, цивільно-пра-

вові та кримінальні заходи відповідальності. Серед видів відповідальності, передбачених законодавством, деякі види взагалі не застосовуються через недосконалу систему виявлення правопорушень та процедуру притягнення до відповідальності.

Особливістю відповідальності за порушення конкурентного законодавства, як і господарсько-правової відповідальності в цілому, є те, що вона настає незалежно від вини правопорушника.

Найпоширенішою формою відповідальності за порушення конкурентного законодавства є накладання штрафів АМКУ. Сума штрафу обчислюється залежно від доходу підприємства. На практиці ж сума штрафу не завжди відповідає дійсності, адже винні суб'єкти, використовуючи тіньову економіку, не оголошують реальної суми доходів, від якої обчислюється штраф. Іншою прогалиною є те, що закон передбачає штраф щодо правопорушника, незалежно від настання наслідків. А отже, сума штрафу не завжди співрозмірна зі збитками, завданими економіці або суб'єктам господарювання. Вважаємо за доцільне звернути увагу при розрахунках розміру штрафу на наслідки, завдані правопорушенням.

Хоча законодавство про захист економічної конкуренції і передбачає примусовий поділ суб'єкта господарювання як один із видів відповідальності, однак фактично цей вид відповідальності не застосовується. Це зумовлено тим, що законодавство України не містить спеціального нормативного акта, яким би визначались особливості проведення примусового поділу суб'єктів господарювання за рішенням АМКУ. Більш того, в законодавстві відсутні спеціальні вимоги до рішення органів АМКУ про примусовий поділ юридичної особи, зокрема щодо встановлення граничних строків поділу, призначення комісії з припинення, визначення обов'язків суб'єкта господарювання із виконання цього рішення.

Законодавством передбачено адміністративну відповідальність посадових осіб та інших працівників суб'єктів господарювання, органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, але, на жаль, Закон не містить норм, які б визначали досконалу процедуру притягнення до такого виду відповідальності. На практиці адміністративні санкції накладаються судами вкрай рідко, порівняно з кількістю випадків виявлення відповідних порушень. Вважаємо за доцільне внести зміни до законодавства стосовно строків та порядку притягнення до адміністративної відповідальності, а також розширення повноважень АМКУ з цього приводу, для того щоб цей вид перетворився із формального на реальний вид відповідальності. Існує необхідність передбачення за деякі правопорушення поряд із адміністративною відповідальністю ще й господарсько-

правову відповідальність, наприклад штраф, залежно від наслідків правопорушення.

Отже, ми бачимо прогалини в конкурентційному законодавстві, особливо з питань процедури притягнення до відповідальності, розрахунку розміру штрафу, застосування адміністративної відповідальності та інших видів, щодо процедури яких існує явна необхідність доповнення законодавства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. №436–IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.
2. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січ. 2001 р. №2210–III // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 12. – Ст. 64.
3. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 7 черв. 1996 р. №236/96–ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 36. – Ст. 164.
4. Правила розгляду заяв і справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції (Правила розгляду справ) [Електронний ресурс] : затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 19 квіт. 1994 р. №5 // Верховна Рада України : офіц. веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-94>.
5. Господарське право України : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. К. Галянтич, С. М. Грудницька, О. М. Міхатуліна та ін. – К. : МАУП, 2005. – 424 с.
6. Шуміло І. А. Відповідальність за порушення законодавства про захист конкуренції : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Інеса Анатоліївна Шуміло ; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Донецьк, 2001. – 207 с.
7. Пелипенко О. Примусовий поділ суб'єктів господарювання внаслідок порушення законодавства про захист економічної конкуренції / О. Пелипенко // Юрид. радник. – 2007. – №6. – С. 74–77.
8. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26 листоп. 1993 р. №3659–XII // Відом. Верхов. Ради України. – 1993. – № 50. – Ст. 472.
9. Кодекс про адміністративні правопорушення : Закон України від 7 груд. 1984 р. №8073-X // Відом. Верхов. Ради Української РСР (ВВР). – 1984. – Дод. до № 51. – Ст. 1122.
10. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. №435-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – №40–44. – Ст. 356.

REFERENCES

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy : vid 16 sich. 2003 r. №436–IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2003. №18–22. St. 144.
2. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii : Zakon Ukrainy vid 11 sich. 2001 r. №2210–III. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1999. №12. St. 64.
3. Pro zakhyst vid nedobrosovisnoi konkurentsii : Zakon Ukrainy vid 7 cherv. 1996 r. №236/96–VR. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1996. №36. St. 164.

4. Pravyla rozghliadu zaiav i sprav pro porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii (Pravyla rozghliadu sprav). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0090-94>.
5. Haliants M. K., Hrudnytska S. M., Mikhatulina O. M. (2005) Hospodarske pravo Ukrainy: pidruch. dlia stud. vyshch. navch. zakl. K. MAUP.
6. Shumilo I. A. (2001) Vidpovidalnist za porushennia zakonodavstva pro zakhyst konkurentsii : dys. ... kand. yuryd. nauk : 12.00.04. Donetsk.
7. Pelypenko O. (2007) Prymusovy podil subiektiv hospodariuvannia vnaslidok porushennia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii. Yurydychnyi radnyk. 6.
8. Pro Antymonopolnyi komitet Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 26 lystop. 1993 r. № 3659–XII . Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1993. № 50. St. 472.
9. Kodeks pro administratyvni pravoporushennia : Zakon Ukrainy vid 07 hrudnia 1984 roku № 8073-X. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainiskoi RSR (VVR). 1984. Dodatok do № 51. St. 1122.
10. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16 sichnia 2003 roku № 435-IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2003. №№ 40-44. St. 356.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2016.

Т. И. ШВЫДКАЯ

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Нарушения законодательства о защите экономической конкуренции наносят значительный ущерб как экономике, так и обществу Украины. Злоупотреблению монопольным положением на рынке, антиконкурентным согласованным действиям, другим проявлениям дискриминации субъектов хозяйствования невозможно противодействовать только путем законодательных запретов. Решение данной задачи возложено на такой важный элемент правового обеспечения противодействия нарушениям антимонопольного-конкурентного законодательства, как система охранных средств правового воздействия (санкции), применяемые к правонарушителям. Очень важным аспектом в этом вопросе является своевременность выявления и пресечения таких нарушений, и применения ответственности, соразмерной с последствиями, нанесенными правонарушителями.

Ключевые слова: правовое обеспечение экономической конкуренции, антимонопольно-конкурентная политика государства, правонарушения в сфере антимонопольно-конкурентного законодательства, ответственность за нарушение конкурентного законодательства.

T. I. SHVYDKA

PhD. (Legal Sciences), assistant lecturer of the Economic Law Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

IMPROVEMENT OF A MECHANISM OF THE ECONOMIC AND LEGAL RESPONSIBILITY IN THE FIELD OF ECONOMIC COMPETITION

Problem setting. A matter of qualification and revealing violations of the competitive legislation is of great importance. However, the very matters of calling guilty persons to account and adequacy of such responsibility and consequences inflicted by violation of the law in this field are noteworthy.

Recent research and publications analysis. Scientists such as H. Androshchuk, O. Bezukh, V. Bazylevych, O. Bakalinska, S. Valitov, V. Heiets, Yu. Zhuryk, B. Kvasniuk, V. Lahutin, N. Malakhova, T. Udalov, I. Shumylo et al. do researches in this area.

Paper objective. An article objective is to analyze types of the responsibility determined by the competitive legislation and to propose recommendations regarding improvement of the mechanism of calling to account for violations of the law in the field of economic competition.

Paper main body. The competitive legislation encompasses a list of violations of the law and the responsibility for these infringements. The responsibility begins regardless of lawbreaker guilt. It is a peculiarity of the responsibility for infringement of the competitive legislation (along with the economic and legal responsibility in general). Infringement of the antitrust legislation is a factual reason for the legal responsibility in the area of economic competition protection and resistance to monopolization of commodity markets.

Imposing fines of the Antitrust Committee of Ukraine (ATCU) is the most widespread form of the responsibility for infringement of the competitive legislation. A fine amount is calculated according to enterprise income.

Mandatory division of a business entity is one of the responsibility types. Practically, this responsibility types is not applied, because the Ukrainian legislation does not contain a special normative act regulating peculiarities of performing the mandatory division of business entities on the resolution of the ATCU.

Such a tendency is inherent to the administrative responsibility provided for by the competitive legislation. The administrative sanctions are imposed by courts very rarely compared to cases of revealing corresponding infringements.

Conclusions of the research. Unfortunately, there is an imperfect system of measures of the influence on infringement of the competitive legislation in Ukraine nowadays. The current legislation provides for economic and legal, administrative, civil and legal, and criminal responsibility for commitment antitrust infringements. Some types of the responsibility determined by the legislation are not applied at all because of an imperfect system of revealing infringements and a procedure of calling to account.

There are gaps in the domestic competitive legislation, especially on matters of the procedure of calling to account, calculation of a fine amount, application of the administrative responsibility and other types, procedures of which require amendment of the legislation.

The author thinks that it is expedient to focus on consequences caused by infringements in the process of fine amount calculation. There is a need to amend the legislation with information regarding terms and an order of calling for administrative responsibility and extension powers of the ATCU in this area in order to turn this type from formal one into a real type of responsibility.

The main abstract for the article

Abstract. Commitment of violations of the legislation on economic competition protection harms the economy as well as the Ukrainian society. The misuse of the monopolistic position in the market, anticompetitive concerted practices, and other displays of business entity discrimination cannot be resisted by legislative prohibitions only. The system of protective measures of the legal influence (sanctions) applied to lawbreakers as an important element of legal support of resistance to infringements of the antitrust legislation solves this problem. Timelessness of revealing, cessation of such violations, and application of the responsibility being adequate to consequences caused by the violations are very important aspects of the examined problem.

Key words: legal support of economic competition, antitrust policy of a government, violations of law in the field of antitrust competitive legislation, responsibility for infringement of competitive legislation.

В. О. БУДАРНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
vitaliya.budarnaya1@gmail.com



ПРАВОВИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Доведено, що інвестиційна політика є складовою частиною економічної політики держави. Інвестиційна політика — це важливий важіль впливу як на економіку країни, так і на підприємницьку діяльність та її господарюючих суб'єктів. Встановлено, що немає чіткої системи розробки та здійснення інвестиційної політики, однак основною перешкодою можна назвати недосконалість процесу її модифікації в конкретні законодавчі дії, що робить проблему здійснення державної інвестиційної політики надзвичайно актуальною. Обґрунтовано, що механізм державного регулювання інвестиційними процесами становить сукупність інструментів і методів впливу держави на інвестиційну політику суб'єктів господарювання. Формування механізму реалізації інвестиційної політики пов'язано з використанням усіх ринкових механізмів із регулювання інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційна політика, правовий механізм, інвестиційна діяльність, державне регулювання.

Постановка проблеми. Нормативно-правова база регулювання інвестиційних процесів в Україні не передбачає використання терміна «інвестиційна політика». Так, Закон України «Про інвестиційну діяльність» використовує лише таке поняття, як «державне регулювання інвестиційної діяльності». І саме державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних

та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності та контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Таким чином, сутність інвестиційної політики полягає в тому, що це ключовий спосіб державного регулювання інвестиційного процесу.

Тобто інвестиційна політика є складовою частиною економічної політики держави. Інвестиційна політика — це важливий важіль впливу як на економіку країни, так і на підприємницьку діяльність та її господарюючих суб'єктів.

У сучасних умовах нестабільності одним із найважливіших факторів розв'язання проблем, які здійснюють негативний вплив на розвиток інвестиційної діяльності, є ефективна державна політика. Головним її напрямом в умовах ринку виступає створення сприятливого середовища для учасників господарських відносин. На сьогодні в Україні немає чіткої системи розробки та здійснення інвестиційної політики, однак основною перешкодою можна назвати недосконалість процесу її модифікації в конкретні законодавчі дії, що робить проблему здійснення державної інвестиційної політики надзвичайно актуальною.

Проте, розробляючи інвестиційну політику, необхідно враховувати критерії ефективності її реалізації. В цьому контексті фактори, що визначають та впливають на інвестиційну політику держави — рівень розвитку економіки в цілому; структура економіки та завдання щодо її удосконалення; стан основних виробничих фондів, ефективність їх використання; рівень науково-технічного розвитку країни; фінансові можливості, тип та ефективність державного управління; ступінь розвитку інститутів ринкової інфраструктури.

Необхідно зазначити, що інвестиційна діяльність в Україні здійснюється у складних умовах, пов'язаних як із негативними наслідками світової фінансової кризи, так і з певними внутрішніми факторами.

Саме тому державне регулювання інвестиційної діяльності включає: пряме управління інвестиціями; регулювання умов інвестиційної діяльності (опосередковане управління); контроль за законністю здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками та інвесторами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі правові аспекти господарсько-правового забезпечення та реалізації інвестиційної діяльності були висвітлені такими науковцями, як Ю. Є. Атаманова, О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамотов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Разом з тим питання формування та реалізації інвестиційної діяльності залишилося поза увагою науковців.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження особливостей нормативно-правового формування інвестиційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. На користь функціональної природи інвестиційного ринку свідчить і те, що на мікрорівні економічний процес функціонування на ринку будь-якого суб'єкта господарювання включає кілька фаз економічного циклу. Першою з таких фаз, безперечно, є інвестування виробничого процесу. Наступною стадією є сам виробничий процес, а далі — це реалізація товарів та послуг, отримання прибутку й реінвестування у розширення виробництва [1, с. 5].

Однак слід підкреслити, що інвестиційний ринок, як зазначалося раніше, виділено за функціональною ознакою, а не за ознакою специфіки об'єкта. У традиційному сенсі, коли говориться про ринок окремих товарів, власник грошей уособлює платоспроможний попит на такі товари, а власник товарів — пропозицію. У випадку з інвестиційним ринком з'ясування сторін, що презентують попит та пропозицію, не є таким однозначним [2, с. 14].

Пряме управління інвестиціями, яке здійснюється центральними та місцевими органами державної влади, передбачає: прогнозування, планування та програмування розвитку національної економіки, її окремих елементів; формування бюджету, передбачення у ньому обсягів державного фінансування; планування централізованих державних засобів; розміщення держконтрактів і контроль за їх виконанням; визначення умов реалізації інвестиційних проектів та їхню експертизу; проведення інвестиційної діяльності (інвестування бюджетних, позабюджетних та інших коштів, призначених для цих цілей).

Державні інвестиції фінансуються за рахунок: державного бюджету; прибутків державних підприємств; емісії грошей; випуску внутрішніх державних позик; зовнішніх позик уряду.

Свого часу одним із кроків на шляху до забезпечення підтримки інвестування у країні та здійснення відповідних заходів з поліпшення інвестиційного клімату стало затвердження КМУ від 29.09.2010 р. Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки.

У ній було задекларовано, що темпи розвитку економіки України залежать від обсягу внутрішніх та зовнішніх інвестицій для реалізації інвестиційних проектів розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва і зростання частки високотехнологічного експорту в результаті формування та реалізації ефективної результативної інвестиційної політики, спрямованої на підтримку науково-технічної та інноваційно-технологічної діяльності для прискорення капіталізації суб'єктів економічної діяльності та модернізації

виробництва без негативних макроекономічних наслідків, розв'язання програмним методом проблеми низької інвестиційної активності.

На жаль, це був один із останніх документів такого типу, що на сьогодні спричиняє дуже негативні наслідки.

Зазначений вище документ передбачав два варіанти розвитку подій.

Перший варіант передбачав проведення пасивної державної політики із забезпечення розвитку інвестиційної діяльності в Україні. При цьому держава відмовлялась від цілеспрямованого впливу на інвестиційний ринок, стимулювання інвестиційної діяльності та надання державних інвестицій, а забезпечувала застосування виключно ринкових механізмів збалансованого розвитку в цій сфері. Зазначений варіант сприяв розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу дохідність і швидку окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але не стимулював залучення інвестицій у реальний сектор економіки, інфраструктурні та промислові об'єкти.

Другий, оптимальний варіант, передбачав проведення активної державної політики із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні, зокрема на засадах розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки. Реалізація зазначеного варіанта сприяла збалансованому розвитку державного та приватного сектору, концентрації зусиль на пріоритетах розвитку, підвищенню привабливості об'єктів інвестування, створенню умов як для прямої участі держави в інвестуванні, так і непрямої шляхом стимулювання залучення інвестицій з урахуванням досвіду ЄС та РФ у цій сфері. При цьому такий варіант відповідав сучасним тенденціям інвестиційної політики розвинутих країн у посткризовий період і давав змогу поліпшити інвестиційний клімат та активізувати інвестиційну діяльність, забезпечити підтримку базових галузей економіки, розвиток імпортозамінного виробництва та диверсифікацію зовнішніх ринків збуту, сприяв капіталізації заощаджень та їх трансформації в інвестиції, розширював доступ суб'єктів господарювання до інвестиційних ресурсів, створював умови для переходу на інноваційно-інвестиційну модель розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Тобто механізм державного регулювання інвестиційними процесами становить сукупність інструментів і методів впливу держави на інвестиційну політику суб'єктів господарювання. Формування механізму реалізації інвестиційної політики пов'язане з використанням усіх ринкових механізмів із регулювання інвестиційної діяльності.

У цілому розробка пропозицій щодо розвитку механізму реалізації державної інвестиційної політики можлива лише шляхом проведення аналізу законодавчої бази, державних програм інвестиційного розвитку, поточного стану інвестиційного клімату країни та джерел інвестиційних ресурсів, виділення проблемних питань залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів, знаходження методів їх подолання.

Доктринально, під інвестиційною політикою держави розуміється комплекс цілеспрямованих заходів щодо створення сприятливих умов для всіх суб'єктів господарювання з метою поживлення інвестиційної діяльності, підйому економіки, підвищення ефективності виробництва і вирішення соціальних проблем.

Головним завданням державної інвестиційної політики є формування сприятливого середовища, що сприяє залученню та підвищенню ефективності використання інвестиційних ресурсів у розвитку економіки і соціального середовища.

Основною метою інвестиційної політики є створення оптимальних умов для активізації інвестиційного потенціалу.

Основними напрямками інвестиційної політики виступають заходи з організації сприятливого режиму для діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів, збільшення прибутковості і мінімізації ризиків в інтересах стабільного економічного і соціального розвитку, підвищення життєвого рівня населення.

Результат здійснення інвестиційної політики оцінюється залежно від обсягу залучених у розвиток економіки інвестиційних ресурсів.

Держава може впливати на інвестиційну активність за допомогою амортизаційної політики, науково-технічної політики, політики щодо іноземних інвестицій тощо.

Амортизаційна політика держави встановлює порядок нарахування і використання амортизаційних відрахувань. Здійснюючи відповідну амортизаційну політику, держава регулює темпи і характер відтворення, і, насамперед, швидкість оновлення основних фондів. Правильна амортизаційна політика держави дозволяє підприємствам мати достатні інвестиційні кошти для простого і певною мірою для розширеного відтворення основних фондів.

Під науково-технічною політикою держави розуміється система цілеспрямованих заходів, що забезпечують комплексний розвиток науки і техніки, впровадження їх результатів в економіку країни. Науково-технічна політика є складовою частиною інноваційної політики та передбачає вибір пріоритетних напрямів у розвитку науки і техніки та всіляку підтримку держави в їхньому розвитку.

Крім того, на сьогодні економіка України потребує припливу іноземних інвестицій. Це викликано практично повною відсутністю фінансування з ко-

штів державного бюджету, відсутністю достатніх коштів у суб'єктів господарювання, розвитком загальної економічної кризи і спадом виробництва, великим зносом установленого на підприємствах обладнання та іншими причинами. Дійсно, іноземний капітал, залучений у національну економіку і використовуваний ефективно, з одного боку, робить позитивний вплив на економічне зростання, допомагає інтегруватися у світову економіку, а з другого — залучення іноземних інвестицій накладає певні зобов'язання, створює різноманітні форми залежності країни, викликає різке зростання зовнішнього боргу тощо. Таким чином, іноземні інвестиції можуть мати неоднозначні наслідки для національної економіки.

У зв'язку з цим природно ставиться питання про розширення технічної допомоги, спрямованої на поглиблення використання власних ресурсів, підвищення кваліфікації національних кадрів, а вже потім про залучення інвестицій у вигляді кредитів. Мова йде про те, що спочатку необхідно навчитися ефективно використовувати свої фінанси, а потім приймати іноземний капітал у свою економіку.

Відсутність суттєвої конкуренції з боку національних підприємців, дешева робоча сила, ринок дешевої сировини і великий ринок споживання, і, найголовніше, високий відсоток прибутку, у багато разів перевищує середній прибуток у країнах зі зрілою ринковою економікою, роблять вітчизняну економіку, на перший погляд, привабливою для іноземних підприємців.

Однак, незважаючи на це, іноземні інвестори не вкладають свої капітали в українську економіку. Основними причинами цього є: 1) нестабільність економічної та політичної ситуації; 2) недосконале і суперечливе законодавство; 3) відсутність реальних пільг і привілеїв для іноземного капіталу; 4) нестабільність національної валюти; 5) непередбачуваність змін у податковому законодавстві.

При цьому державні заходи щодо залучення іноземних інвестицій можна звести, по-перше, до зниження темпів інфляції, ризиків для іноземних інвесторів і забезпечення гарантованих виплат за зовнішніми боргами.

По-друге, удосконалення податкового законодавства стосовно забезпечення пільг для інвесторів.

Однак необхідно пам'ятати, що інвестиційна політика держави тісно пов'язана з амортизаційною політикою, науково-технічною політикою, політикою щодо іноземних інвестицій тощо. Всі вони є складовими частинами економічної та соціальної політики держави, повинні впливати з неї і сприяти її реалізації.

Основними принципами інвестиційної політики є: цілеспрямованість, ефективність, багатоваріантність, системність, гнучкість, готовність до осво-

ення ресурсів, регульованість дій, комплексність і соціальна, екологічна економічна безпека.

На прикладі окремої галузі національної економіки, зокрема фармацевтичної, можливо встановити окремі механізми формування інвестиційної діяльності.

Так, відповідно до ст. 10 ГК України серед основних напрямів економічної політики слід відокремити інвестиційну політику, яка спрямована на створення суб'єктами господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів та потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю над ними.

Зміст інвестиційної політики держави та напрями удосконалення інвестиційного законодавства України насамперед визначаються критичним рівнем зношеності більшості основних виробничих фондів суб'єктів господарювання, необхідністю проведення структурних змін в економіці під тиском світової конкуренції, наданням інвестиційним процесам інноваційного характеру для негайного підвищення конкурентоспроможності національної економіки, національних товаровиробників та іншими надзвичайно гострими економічними чинниками. Тому для вирішення завдань розвитку економіки країни першочергового значення набуває саме ефективність законодавчого забезпечення інвестиційної політики держави, функціонування інвестиційного ринку, реалізація ключових інвестиційних відносин включно із сучасними організаційно-правовими формами професійних суб'єктів інвестиційної діяльності.

Слід зазначити, що інфраструктура інвестиційного ринку головним чином складається з інвестиційних посередників та їх діяльності, а також системи державного впливу на інвестиційні відносини. Як відомо, інвестиційні ресурси, що знаходяться у власності населення, домашніх господарств складають головну частку цих ресурсів і мають назву «заощадження». Причому такі заощадження диференціюють, як правило, на дві групи: організовану і неорганізовану. Так, організовані — це заощадження, що існують у формі банківських депозитів, придбаних цінних паперів. Вони становлять ті грошові кошти населення, що вже акумульовані інвестиційними посередниками і є готовими ресурсами для інвестування в підприємницьку діяльність самими інвестиційними посередниками. Стосовно неорганізованих заощаджень, то зазвичай їх уявляють у вигляді коштів, що зберігаються у національній або іноземній валюті і залишаються у своїх власників — громадян. Саме ця форма заощаджень утворює потенційний інвестиційний ресурс.

Фармацевтична промисловість також потребує залучення інвестицій надзвичайного якісного складу, які в сукупності забезпечують її конкурентоспро-

можність, серед таких інвестицій слід відокремити перш за все реальні інвестиції, які складаються як із матеріальних, так і з нематеріальних. Крім того, до них належать фінансові інвестиції, які включають у себе вкладення коштів у різні фінансові активи.

З метою покращення інвестиційного клімату щодо фармацевтичної промисловості, на нашу думку, слід вжити ряд кардинальних заходів, які необхідно спрямувати на формування загальних умов розвитку ринкових відносин, що безпосередньо впливають на процес залучання іноземних інвестицій, а саме: 1) досягнення національної згоди між органами державної виконавчої влади, фармацевтичними виробниками та соціальними групами питання щодо доступності фармпродукції; 2) удосконалення нормативно-правового забезпечення фармацевтичної діяльності; 3) підготовку проекту Концепції розвитку фармацевтичного виробництва.

Зазначені положення закону фіксують певні стандарти фармацевтичного забезпечення, що є необхідним для здійснення переходу від фактично монопольного державного інвестування до створення інвестиційного ринку на нових засадах інвестиційного плюралізму.

Отже, для поліпшення інвестиційного клімату щодо фармацевтичної діяльності необхідно забезпечити: розробку єдиної державної програми забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку та довгострокової програми державного і змішаного інвестування в розвиток фармацевтичної промисловості; формування регіональних планів підвищення інвестиційної привабливості фармацевтичної діяльності; реалізація фармацевтичних галузевих програм реалізації аптечної діяльності; стимулювання іноземних інвестицій у наукову, наукову-технічну та інноваційну діяльність щодо фармвиробництва.

Вивчення світової практики інвестиційної діяльності дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну та активну. Пасивна державна інвестиційна політика полягає в тому, що держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів і часто сама стає інвестором [3].

Вихідним положенням інвестиційної політики держави має бути нормативно-правове закріплення положення, що її об'єктом є інвестиційний ринок національної економіки, тобто цілісна відкрита система інвестиційних відносин, що пов'язує між собою її суб'єктів та учасників та продукує функціонування інвестиційних відносин у форматі, що складається з їх спрямованості, пріоритетів, обсягів та типів інвестування тощо.

Висновки. Отже, інвестиційна політика держави не може здійснюватися сама по собі, у відриві від соціальної і економічної політики держави. Реалізація інвестиційної політики по суті своїй спрямована на поліпшення соціально-економічного становища в суспільстві в цілому. Вирішення економічних проблем тісно пов'язане із соціальними проблемами, тому інвестиційну політику, як вважають деякі фахівці, можна вважати найважливішим напрямом соціально-економічної політики держави, що дозволяє досягти поставлених цілей за допомогою регулюючого впливу держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задыхайло Д. В. Вступительная статья / Д. В. Задыхайло // Инвестиционное право Украины : сб. нормат.-прав. актов с комментариями. – Харьков : Эспада, 2002. – 752 с.
2. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / В. І. Кухар. – Х., 2008. – 21 с.
3. Голєніщева Є. Ю. Теоретичні засади державної інвестиційної політики / Є. Ю. Голєніщева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/03.pdf>.

REFERENCES

1. Zadyhajlo D. V. (2002) Vstupitel'naya stat'ya. Investicionnoe pravo Ukrainy. Sbornik normativno-pravovyh aktov s kommentariyami. Har'kov. EHspada.
2. Kukhar V. I. (2008) Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi investytsiinoi polityky v Ukraini. Avtoref. dys. kand. yuryd. Nauk. Kharkiv.
3. Golienishcheva E. Yu. Teoretichni zasady derzhavnoi investytsiinoi polityky. Retrieved from: <http://nuczu.edu.ua/sciencearchive/PublicAdministration/vol3/03.pdf>

Стаття надійшла до редакції 23.04.2016.

В. А. БУДАРНА

соискательница кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Доказано, что инвестиционная политика является составной частью экономической политики государства. Инвестиционная политика — это важный рычаг воздействия как на экономику страны, так и на предпринимательскую деятельность и ее

хозяйствующих субъектов. Установлено, что нет четкой системы разработки и осуществления инвестиционной политики, однако основным препятствием можно назвать несовершенство процесса ее модификации в конкретные законодательные действия, что делает проблему осуществления государственной инвестиционной политики чрезвычайно актуальной. Обосновано, что механизм государственного регулирования инвестиционными процессами представляет собой совокупность инструментов и методов влияния государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования. Формирование механизма реализации инвестиционной политики связано с использованием всех рыночных механизмов по регулированию инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционная политика, правовой механизм, инвестиционная деятельность, государственное регулирование.

V. O. BUDARNA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE LEGAL MECHANISM OF NATIONAL INVESTMENT POLICY FORMATION

Problem setting. It is worth mentioning that the normative and legal basis of regulation of investment processes in Ukraine does not use an «investment policy» notion. For instance, the Law of Ukraine «On the Investment Policy» uses a notion such as «government regulation of the investment activity». A purpose of the very government regulation of the investment activity is implementation of economic, scientific and technical, and social policies based on goals and figures of economic and social development of Ukraine, national and regional programs of economic development, state and local budgets, particularly outlined amounts of investment activity financing. The government regulation of the investment activity includes managing government investments, regulation of investment activity conditions, and control over the investment activity of all the investor and participants. Therefore, the investment policy is a key method of government regulation of an investment policy.

Recent research and publications analysis. Yu. Ye. Atamanova, O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustyenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna et al. have considered particular legal aspects of economic and legal frameworks and implementation of the investment activity. Simultaneously, the scientists have not considerably examined matters of formation and implementation of the investment activity.

Paper objective. An article purpose is to research peculiarities of the normative and legal formation of the national investment policy.

Paper main body. At the micro level, an economic process of functioning of any business entity in a market includes several phases of an economic cycle. This fact confirms functional nature of the investment market. Undoubtedly, the first phase is investing in a production process. The next phase is the very production process. Then, there are phases of selling goods and services, gaining profit, and reinvesting in extension of production.

However, there is a need to emphasize that, as previously mentioned, a functional feature rather than a feature of object specificity indicates the investment market. In the traditional sense, when we talk about markets of particular goods, a money owner embodies solvent demand and a commodity owner embodies supply. In the investment market case, parties presenting demand and supply are ambiguous.

Conclusions of the research. Consequently, the government investment policy cannot be implemented without outside interference (in isolation from the social and economic policy of the government). The investment policy implementation is aimed at enhancement of social and economic position in the society overall. Solution of economic problems is closely related to social problems. From the point of view of some economists, the investment policy can be considered as the most important direction of the social and economic policy of the government, which enables to achieve determined goals with the use of the government regulative influence.

Short Abstract for an article

Abstract. The article proves that the government investment policy is a component of the national economic policy. The investment policy is an important leverage of the influence on the country economy as well as the entrepreneurial activity and its business entities. The author indicates that there is no precise system of development and carrying out an investment policy. However, imperfectness of a process of modification of the policy into certain legislative actions is the main obstacle. As a result, a problem of carrying out the government investment policy becomes significantly important. The author substantiates that the mechanism of government regulation of investment processes is a set of instruments and methods of the government influence on an investment policy of business entities. Formation of the mechanism of investment policy implementation is concerned with application of all market mechanisms for investment activity regulation.

Key words: investment policy, legal mechanism, investment activity, government regulation.

УДК 346.543:330.341.1

К. М. ВРУБЛЕВСЬКА

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
vkatrin21@gmail.com



ДОГОВІРНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розглянуто актуальні проблеми договірно-правових форм інноваційного інвестування в контексті формування комплексного інституту господарського права, а саме інституту інноваційного інвестування як одного з найперспективніших питань правового забезпечення господарської діяльності в Україні. Докладно проаналізовано такі договірні форми, як комерційна концесія (франчайзинг), ліцензійна угода.

Ключові слова: інноваційне інвестування, договірне інвестування, комерційна концесія (франчайзинг), ліцензійна угода, інноваційний продукт.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки України проблема, що розглядається, набуває виняткової важливості. З одного боку, існує необхідність модернізації й удосконалення технологічної бази вітчизняної промисловості. З другого боку, вітчизняний ринок інноваційних продуктів перебуває в стадії становлення, і його механізми ще недостатньою мірою сприяють ефективному розподілу нематеріальних ресурсів. Удосконалення ринкових механізмів стосовно такого роду товарів ускладнюється недостатньою теоретичною і практичною опрацьованістю питань сутності операцій з реалізації інновацій на ринку, обґрунтування різних форм їх комерціалізації й впливу їх специфіки на формування ціни на цей об'єкт господарських договорів.

Досить гостро постає питання щодо реагування на науково-технічні досягнення та їх ефективного використання у національних інтересах. Націо-

нальні інтереси потребують негайних та ефективних заходів, які будуть спрямовані на збереження науково-технічного потенціалу, його ефективного використання для подолання кризових явищ у економічному розвитку. Одним із найбільш дієвих заходів є договірна форма, яка забезпечує не тільки залучення новітніх досягнень у сфері науки та техніки, а й надає можливість комерціалізувати об'єкти власне інноваційної діяльності — інноваційний продукт, технології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначеним питанням тією чи іншою мірою приділяли увагу Р. П. Бойчук, О. М. Давидюк, О. В. Гладка, Д. В. Задихайло, О. М. Вінник, Ю. Є. Атаманова, О. Е. Сімсон, В. С. Мілаш та інші. Разом з цим далеко не всі проблеми господарсько-правового забезпечення інноваційного інвестування на сьогодні є вирішеними, у зв'язку з чим актуальним є їх розгляд та пошук шляхів вирішення.

Формулювання цілей. Метою дослідження є аналіз правового регулювання інноваційного інвестування, договірних форм передачі інноваційного продукту за законодавством України.

Виклад основного матеріалу. Однією з економіко-правових форм інвестування, якій має бути наданий спеціальний правовий режим, є інноваційна діяльність, що набуває особливого значення у зв'язку з орієнтацією нашої держави на інноваційний шлях розвитку економіки країни.

Основні засади правового регулювання інноваційної діяльності в Україні визначаються низкою нормативно-правових актів — Господарським кодексом України, Цивільним кодексом, законами України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукову і науково-технічну діяльність» та інші. У свою чергу інвестиційна діяльність має свою нормативно-правову базу. Це такі нормативно-правові акти: закони України «Про інвестиційну діяльність», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» та інші. Однак на сучасному етапі гостро затребуваний синтез інститутів інноваційного та інвестиційного права у вигляді комплексного інституту — інноваційного інвестування.

Інноваційне інвестування може здійснюватися систематично як інноваційна діяльність або як окремі операції (комплекс операцій) інноваційного характеру. Законодавець оперує поняттям інноваційної діяльності в широкому розумінні, що охоплює інноваційне інвестування на професійних засадах (здійснюється систематично як основний чи один із основних видів діяльності суб'єкта господарювання — інноваційного підприємства чи інноваційної структури) та інноваційні операції (здійснюються у разі потреби учасниками

господарських відносин незалежно від наявності у них статусу суб'єкта господарювання з відповідною спеціалізацією). Інноваційне інвестування — це одна з економіко-правових форм інвестування, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, в тому числі випуску і поширення принципово нових видів техніки і технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального й екологічного стану, випуску нової конкурентоспроможних товарів, послуг та ін.

Вирішальною ознакою інноваційного інвестування є інновації, що створюються в результаті її здійснення та/або застосовуються в процесі її здійснення [1, с. 281–284].

Загалом інноваційне інвестування характеризується низкою рис, що дозволяють його виділити в окрему економіко-правову форму інвестування: гостра необхідність спеціального комплексного нормативно-правового регулювання; специфічний предмет інвестування (інноваційний продукт); специфічні об'єкти інвестування (інноваційні виробництва): реалізація відносин інноваційного інвестування у формі державних програм та інвестиційно-інноваційних проектів; здійснення такого інвестування на професійних засадах — як венчурної діяльності або як комплексу взаємопов'язаних інноваційних операцій (створення на замовлення підприємства новітньої технології та впровадження її у виробництво); необхідність спеціального механізму державного регулювання, в т. ч. наявність спеціально створених суб'єктів організаційно-господарських повноважень (Міністерство освіти і науки і Держінвестицій), засобів (експертиза та реєстрація інноваційних проектів; реєстрація інноваційних структур; надання фінансової підтримки та ін.); опосередкування відносин між суб'єктами інвестування за допомогою договорів інноваційного характеру та нагальна потреба систематизації таких договорів, застосування до суб'єктів інноваційного інвестування позитивного та негативного стимулювання з метою забезпечення його соціального спрямування.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних і поточних завдань. При цьому саме інновації здатні пояснити безпрецедентне зростання ринкової економіки розвинених країн, досягнення світових рівнів конкурентоспроможності та зайняття ними провідних позицій на міжнародних ринках товарів і послуг через вдалу конкурентну боротьбу та перемогу над суперниками. Інновації, які спрямовані на створення нової або поліпшення існуючої продукції, послуг або технологій,

можуть розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки в цілому [2, с. 73].

Варто звернути увагу і на існуючі форми інвестування. Основні правові форми інвестування — корпоративна (шляхом створення та/або участі в господарській організації) та договірна (шляхом укладення договорів інвестиційного характеру).

Розглянемо більш докладно саме договірну форму, яка є однією з двох основних правових форм інвестування, опосередковуючи не лише вкладення інвестицій, а й організацію інвестиційного процесу. У сфері інвестування укладаються договори, різні за своїм спрямуванням: одні з них опосередковують вкладення інвестицій з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, другі — виконують допоміжну роль, забезпечуючи надання учасникам інвестиційної діяльності різного роду послуг, що сприяють більш ефективному інвестуванню, але не є обов'язковою складовою інвестиційного процесу. Першу категорію договорів умовно можна назвати інвестиційними. В широкому розумінні термін «інвестиційний договір» застосовується щодо договорів, які укладаються між інвестором та іншими учасниками інвестування і спрямовані на реалізацію будь-яких видів і форм інвестицій з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту [1, с. 177].

Сьогодні чинне законодавство України не деталізує договори, за допомогою укладення яких може здійснюватись трансфер технологій. Важливою проблемою залишається відсутність на законодавчому рівні чітко визначених форм інноваційного інвестування. Зокрема, у Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» відповідні норми мали місце. Разом з тим вони з часом були просто виключені замість того, щоб розкривати їх сутність та деталізувати відповідні положення в інших нормативно-правових актах. Для аналізу відповідних правовідносин є доцільним узяти для прикладу конструкцію договору комерційної концесії (франчайзингу). За допомогою договору франчайзингу відбувається передача у користування майнових прав інтелектуальної власності, а саме торговельних марок, промислових зразків, винаходів, ноу-хау.

О. М. Давидюк вважає, що договір комерційної концесії (франчайзингу) є головним різновидом договору, що може бути використаний суб'єктами господарювання для визначення порядку передачі та використання технологій, оскільки здатний належним чином закріпити права та належні інтереси всіх учасників відносин, пов'язаних із обігом технологій. Ним може бути передбачено як передача певного устаткування, так і права використовувати об'єкти права інтелектуальної власності [3, с. 6].

Саме договір комерційної концесії (франчайзингу), якщо його предметом є передача технологій, є ефективною формою трансферу технологій. Договір комерційної концесії (франчайзингу) є найбільш прогресивною формою господарського договору, за яким здійснюється передача технологій.

В. С. Мілаш стверджує, що договір комерційної концесії (франчайзингу) можна віднести до договорів складної конструкції, адже він поглинає у своєму складі елементи ліцензійного договору, договорів на передачу ноу-хау, на надання консалтингових послуг, зокрема з підготовки фахівців, з впровадження відповідних технологій, а також елементи договорів посередницького характеру [4, с. 394].

Особливістю інноваційного франчайзингу є його спрямованість на використання таких технологій, які здатні значним чином підвищити технологічний рівень виробництва.

Специфіка предмета договору інноваційної комерційної концесії потребує зосередження уваги саме на комплексі прав, що опосередковують інноваційний процес, ключове місце в якому посідає передача інноваційних технологій. У зв'язку з цим можна говорити про те, що з усіх господарських договорів, які ґрунтуються на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, саме договір комерційної концесії є найбільш перспективною формою інноваційного інвестування, яка передбачає передачу до майнового комплексу не просто виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, а таких об'єктів, які синтезовані в інноваційний продукт. Із цього можна зробити висновок, що для відносин комерційної концесії (франчайзингу), як форми інноваційного інвестування, особливий інтерес становлять ті об'єкти інтелектуальної власності, які у комплексі опосередковують технологію, а, отже, здатні визначити цінові та споживчі характеристики товарів та забезпечити конкурентоспроможну господарську діяльність у відповідній сфері. У зв'язку з цим стосовно договору інноваційного франчайзингу умови передачі інноваційних продуктів-технологій, всі інші франшизи для предмета договору інноваційного франчайзингу не характерні [5, с. 194–195].

Ліцензійні угоди як договірні форми інноваційного інвестування залишаються найбільш поширеною формою використання науково-технічних досягнень. Предметом ліцензійного договору є дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності. Хоча у правовій науці погляди на цю проблему різняться. Одні вважають, що це виключне право, яке впливає з патенту, інші — право використання об'єкта промислової власності. В. С. Мілаш, визначаючи предмет ліцензійного договору, зазначає, що його утворюють: а) майнові права промислової власності (об'єкт договору) та б) юридично значуща дія, яку зобов'язується вчинити ліцензіар [4, с. 232].

Чинне законодавство містить ряд додаткових істотних умов ліцензійного договору, окрім загальних вимог до змісту договору. До них можна віднести визначення сторонами: виду ліцензії, сфери використання об'єкта ліцензійного договору, розміру, порядку і строків виплати плати за використання об'єкта ліцензійного договору. Слід зауважити, що предметом ліцензійного договору можуть бути лише права на використання інноваційного продукту, які є чинними на момент його укладання, а тому цей договір не може охоплювати надання прав ліцензіату, які ліцензіар тільки має намір набути.

Головною відмінністю договору комерційної концесії від ліцензійного договору є комплекс переданих прав.

О. Е. Сімсон до ознак інвестиційних договорів відносить: 1) закріплення факту вкладення інвестиції (майна, майнових прав і інших цінностей, що мають ринкову вартість); 2) вкладення здійснюється інвестором безпосередньо в об'єкт інвестування чи шляхом передачі їх реципієнту для реалізації інвестицій; 3) об'єктом інвестування є такі об'єкти підприємницької діяльності, як основні фонди, обігові кошти, статутний фонд; 4) мета — одержання прибутку від використання інвестиції, що може бути зв'язаний з прибутком інвестованого підприємства, а може бути і не зв'язаний, можлива також змішана форма і, як правило, виражається у відсотках; 5) довгостроковий характер; 6) ризиковий фактор, пов'язаний з довгостроковим використанням інвестиції в підприємницькій діяльності [6, с. 11].

Відповідно до ст.1 Закону України «Про інноваційну діяльність» [7], інноваційний продукт — це результат науково-дослідної і (або) дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом. Аналіз законодавчо закріпленого визначення інноваційного продукту дає можливість зазначити, що об'єктом інноваційного продукту може бути тільки технологія або продукція.

Ю. Є. Атаманова зазначає, що входження до складу інноваційного продукту об'єкта інтелектуальної власності фактично означає, що за законодавчим підходом інновації не є результатом впровадження лише інноваційного продукту. Їх об'єкти становлять не лише продукти та технології, що базуються на об'єкті інтелектуальної власності, а й ті, що не містять останніх або лише удосконаленнями існуючих технологій чи продуктів, що не відповідають вимозі новизни (світової або мінімум локальної), а є просто новими в рамках господарської діяльності певного суб'єкта господарювання [8, с. 225].

Ю. Є. Атаманова у складі інноваційного продукту виділяє обов'язкові та факультативні елементи. До обов'язкових елементів інноваційного продукту вона відносить: 1) об'єкт інтелектуальної власності, щодо якого вживаються заходи для його доведення до стану впровадження і щодо якого наявні май-

нові права (виключні права або права використання в певний спосіб); 2) проєкт його впровадження у вигляді комплексу документів (інноваційний проєкт); 3) технічна документація з упровадження об'єкта інтелектуальної власності з установленням технічних умов виробництва нової продукції та/або використання у виробничому процесі нової технології, способу, процесу, ресурсу, іншого рішення; робочі інструкції, специфікації, рекомендації; 4) результати експериментального впровадження об'єкта інтелектуальної власності (експериментальні зразки, пробні зразки, пробні партії та ін.)

До факультативних Ю. Є. Атаманова відносить послуги із супроводження впровадження у виробництво інтелектуального продукту та ведення авторського контролю; проведення робіт з удосконалення, модифікації, підвищення ефективності виробництва інноваційного продукту; послуги з надання консультацій, додаткової інформації, пов'язаної з інноваційним продуктом та інші [9].

Щодо обороту самих інноваційних продуктів, то зміст правового регулювання їх участі у господарському обороті обумовлюється їх особливостями. А тому інноваційні продукти виступають у господарському обороті не просто майновими правами на об'єкти права інтелектуальної власності, а й комплексом додаткових елементів. Як наслідок такої специфіки інноваційного продукту може стати необхідність продавця мати правовий титул виключних майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності або титул його використання в такий спосіб, як у випадку передачі або надання права використання об'єкта права інтелектуальної власності, а також бути законним володільцем відповідних результатів робіт, інформації, носієм відповідних послуг [10, с. 73].

Висновки. Таким чином, сьогодні гостро постає питання формування комплексного інституту інноваційного інвестування, подальше дослідження якого слід розглядати як одне з найперспективніших питань правового забезпечення господарської діяльності в Україні.

У системі інвестиційних та інноваційних відносин особливе місце займає такий об'єкт, як інноваційний продукт. Саме комплексний характер інноваційних продуктів зумовлює і особливості договорів на їх передачу чи використання, зміст яких не вичерпується лише умовами про розпорядження майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності, вони мають змішаний характер, включаючи елементи різних договорів. Багатоаспектність змісту договорів на передачу інноваційних продуктів свідчить про їх комплексний характер, який, однак, не зводиться до простої суми умов інших договорів, а має власний результат від його виконання — передачу або надання прав на використання інноваційного продукту.

Отже, можна виокремити такі загальні критерії договору інноваційного інвестування. По-перше, об'єктом є інноваційний продукт; предметом договору — господарське використання інноваційного продукту у виробничій діяльності; ця діяльність повинна мати комерційний характер, адже по суті це реалізація товарів та послуг з метою отримання прибутку (роялті або інші платежі), тому що діяльність з метою досягнення соціального або іншого нематеріального ефекту не відповідає економічному характеру інвестування; мати оплатний характер, тому що саме за рахунок прибутку і реалізуються інтереси інвестора.

Слід зазначити, що окремі характерні властивості договорів інвестиційного типу мають варіативний характер. По-перше, це відносини між інвестором та реципієнтом щодо контролю та управління реалізацією інвестицій. Так, це може бути контроль за реалізацією інвестиції відповідно до її цільового призначення, але це можуть бути відносини контролю якості надаваних реципієнтом послуг або вироблення товарів, умов її реалізації тощо. В будь-якому випадку інвестор та реципієнт пов'язані відносинами зацікавленості у раціональному виробничому використанні предмета інвестиції. По-друге, це зв'язок між ними щодо розподілу дохідності реалізованої інвестиції у вигляді реалізації товарів та послуг.

Спільною ознакою інвестиційних договорів є їх ризиковість, яка пов'язана з довгостроковим використанням інвестицій в підприємницькій діяльності. Тому необхідним є детальне закріплення прав та обов'язків сторін договору.

Коли до предмета договору входить інноваційний продукт, тут має місце передача інноваційного продукту для господарсько-правового використання з метою отримання та розподілу прибутку. В цьому випадку можна визначити подвійну природу інвестиції, яка, з одного боку, є саме інвестицією, а з другого — вона має особливості, які притаманні інноваційному продукту, зокрема об'єктам інтелектуальної власності. По-перше — це термін охорони прав, по друге — вид ліцензії (виключна, невиключна або одинична).

Так, за договором невиключної ліцензії у ліцензіара є можливість видачі нових ліцензій іншим особам як аналогічного змісту, так і відмінного. В. М. Крижна зазначає, що у зв'язку з нематеріальним характером об'єкта й численністю обмежень на те саме творче досягнення одночасно можуть бути надані ліцензії декільком особам, цілком незалежним одна від одної, що не характерно для інших цивільно-правових договорів [11, с. 112].

Та якщо брати до уваги складний нематеріальний характер інноваційного продукту, то більш прийнятною є виключна ліцензія, яка позбавляє ліцензіара можливості не тільки надання аналогічних ліцензій, а й самостійного використання виключних прав в обсязі виданої ліцензії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Вінник О. М. Інвестиційне право : навч. посіб. / О. М. Вінник. – К. : Прав. єдність, 2009. – 616 с.
2. Плескач В. Л. Інноваційна діяльність в Україні: стан та проблеми / В. Л. Плескач, Т. Ю. Зінчук // Матеріали міжнародного симпозіуму «Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та в Україні: формування, досвід, напрямки наближення». – К., 2011. – С. 69–73.
3. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / О. М. Давидюк. – Х., 2010. – 19 с.
4. Мілаш В. С. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності / В. С. Мілаш. – Полтава : АСМІ, 2005. – 450 с.
5. Гладка О. В. Технологія як складова договору комерційної концесії / О. В. Гладка // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». – 2014. – № 2 (17). – С. 188–197.
6. Сімсон О. Е. Правові особливості договорів інвестиційного характеру : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О. Е. Сімсон. – Х., 2002. – 20 с.
7. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266.
8. Атаманова Ю. Є. Теоретичні проблеми становлення інноваційного права України : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : Факт, 2006. – 256 с.
9. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Х. : ФІНН, 2008. – 424 с.
10. Атаманова Ю. Є. Особливості змісту та обігу інноваційних об'єктів / Ю. Є. Атаманова // Підприємство, госп-во і право. – 2006. – № 11. – С. 70–73.
11. Крыжна В. Н. Предмет лицензионного соглашения в сфере промышленной собственности / В. Н. Крыжна // Пробл. законности. – 1998. – Вып. 34. – С. 108–114.

REFERENCES

1. Vinnyk O. M. (2009) Investytsiine pravo. K. Pravova yednist.
2. Pleskach V. L., Zinchuk T. Yu. (2011) Innovatsiina diialnist v Ukraini: stan ta problemy. Materialy mizhnarodnoho sympoziumu «Innovatsiina polityka ta zakonodavstvo v Yevropeiskomu Soiuzi ta v Ukraini: formuvannia, dosvid, napriamky nablyzhennia. Kyiv.
3. Davydiuk O. M. (2010) Tekhnolohiia yak obiekt hospodarsko-pravovoho rehuliuвання: avtoref. dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.04 «Hospodarske pravo; hospodarsko-protseualne pravo». Kh.
4. Milash V. S. (2005) Pidpriemnytski komertsiiini dohovory v hospodarskii diialnosti. Poltava. ASMI.
5. Hladka O. V. (2014) Tekhnolohiia yak skladova dohovoru komertsiiinoi kontsesii. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava.2 (17).

6. Simson O. E. Pravovi osoblyvosti dohovoriv investytsiinoho kharakteru: avtoreferat dys. ... kand. yuryd. nauk. Kharkiv.
7. Pro innovatsiinu diialnist : Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 r. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 2002.36.St.266
8. Atamanova Yu. Ye. (2006) Teoretychni problemy stanovlennia innovatsiinoho prava Ukrainy: monohrafiia. Kh.Fakt.
9. Atamanova Yu. Ye. (2008) Hospodarsko-pravove zabezpechennia innovatsiinoi polityky derzhavy: monohrafiia. Kharkiv.«FINN».
10. Atamanova Yu. Ye. (2006) Osoblyvosti zmistu ta obihu innovatsiinykh obiektiv. Pidpryiemstvo, hospodarstvo i pravo. 11.
11. Kryzhna V. N. (1998) Predmet licenzionnogo soglasheniya v sfere promyshlennoj sobstvennosti. Problemi zakonnosti. Vip.34. Harkiv.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2016.

Е. Н. ВРУБЛЕВСКАЯ

аспирант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ДОГОВОРНО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ
ИННОВАЦИОННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Рассматриваются актуальные проблемы договорно-правовых форм инновационного инвестирования в контексте формирования комплексного института хозяйственного права, а именно института инновационного инвестирования как одного из самых перспективных вопросов правового обеспечения хозяйственной деятельности в Украине. Анализируются такие договорные формы, как коммерческая концессия (франчайзинг), лицензионная сделка.

Ключевые слова: инновационное инвестирование, договорное инвестирование, коммерческая концессия (франчайзинг), лицензионная сделка, инновационный продукт.

К. М. VRUBLEVSKA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**CONTRACTUAL AND LEGAL FORMS
OF INNOVATIVE INVESTING**

Problem setting. Under modern conditions of development of the market economy in Ukraine, the considered problem is of significant importance. On the one hand, there is a necessity to modernize and to improve the technological basis of the domestic industries.

On the other hand, the domestic market of innovative products is in the phase of formation. The contractual form of innovative investing is one of the most effective measures aimed at protection of the scientific and technical potential and its efficient application. The contractual form provides involvement of up-to-date achievements in the field of science and techniques as well as facilitates commercialization of innovative activity objects (innovative products, technologies).

Recent research and publications analysis. R. P. Boichuk, O. M. Davydiuk, O. V. Hladka, D. V. Zadykhailo, O. M. Vinnyk, Yu. Ye. Atamanova, O. E. Simson, V. S. Milash, etc. have taken notice of the above-mentioned matters. At the same time, not all the problems of business and legal support of innovative investing are settled nowadays. Consequently, consideration of these problems and finding ways of solution are of great importance.

Paper objective. A paper objective is to analyze legal regulation of innovative investing and contractual forms of transferring an innovative product according to the Ukrainian legislation.

Paper main body. The innovative activity is one of the economic and legal forms of investing, which is characterized by the special legal regime. The innovative activity assumes peculiar significance because of orientation of our country towards the innovative way of the country economy development. Modernization of the Ukrainian economy based on innovative development should provide complex application of all the accessible leverages of an economic policy and prevention of a conflict between their influences and between settlement of strategic and settlement of current matters. Thus, at the modern stage, there is an extreme need for synthesis of the institutions of innovative and investment law in the form of the complex institution of investing.

In the investment field, participants of the investment activity conclude agreements of different orientation: some of them mediate investing for the purpose of achievement of a particular social and economic effect; others play the auxiliary role, providing rendering investment activity participants different services, which conduce to more effective investing, but simultaneously, which are not an obligatory component of an investment process.

To analyze corresponding legal relations, it is expedient to follow the examples of the construction of a commercial concession agreement (franchising) and a license agreement.

Conclusions of the research. Consequently, the author indicates the following general criteria of the innovative investing agreement: firstly, an object of an innovative product; an agreement subject is economic usage of an innovative product in the manufacturing activity; this activity should be commercial (since the activity aimed at achievement of social or another intangible effect does not adhere to the economic goal of investing, realization of innovative goods and services seeks to gain profit (royalty or other payments); an investor advances own interests on account of profit.

Short abstract for an article

Abstract. The author considers topical problems of contractual and legal forms of innovative investing in the context of formation of the complex institution of economic law, namely the innovative investing institution as one of the most advanced matters of legal support of the economic activity in Ukraine. The author thoroughly analyzes the contractual forms such as commercial concession (franchising) and a license agreement.

Key words: innovative investing, contractual investing, commercial concession (franchising), license agreement, innovative product.

УДК 346.2

К. С. ЛЕБЬОДКІН

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
hoslaw@nulu.edu.ua



ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті досліджуються напрями державної підтримки суб'єктів малого підприємництва за участю держави. Звернута увага, що ключовою характеристикою державної підтримки підприємств є ступінь її селективності. Селективною вважається та державна підтримка, що надається конкретним галузям та підприємствам.

Ключові слова: державна підтримка, суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти господарювання малого бізнесу.

Постановка проблеми. Паралельно з процесами становлення підприємницького сектору відбувається формування механізму його державного регулювання. Економічний зміст державної підтримки полягає в розробці та реалізації системи державних програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та іншого сприяння розвитку підприємництва.

Державні програми підтримки можуть виконуватись центральною чи місцевою владою, суспільними (некомерційними) структурами або через приватні організації, яким для цієї мети надаються державні субсидії.

Вітчизняне законодавство у сфері підприємництва, особливо малого, є несистемним і потребує (відповідно до практики більшості розвинених країн) прийняття відповідного кодексу законів. Щодо системи економічної безпеки підприємництва, то позитивним моментом останніх років є актуалізація цього питання вищими органами державного управління в Укра-

їні, що відображено у щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради України, низці нормативно-правових актів, зокрема у Постанові Верховної Ради України «Про концепцію (основи державної політики) національної безпеки України», Указі Президента України «Про стратегію національної безпеки України», законах України «Про Раду національної безпеки і оборони України», «Про державну підтримку малого підприємництва в Україні» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо посилення правового захисту громадян та запровадження механізмів реалізації конституційних прав громадян на підприємницьку діяльність, особисту недоторканність, безпеку, повагу до гідності особи, правову допомогу, захист)» тощо. Недоліком цієї нормативно-правової системи є відсутність актуалізації уваги та відповідно забезпечення економічної безпеки підприємництва на всіх рівнях ієрархії управління економікою [1, с. 146].

Мета державної підтримки малого підприємництва: створення умов для позитивних структурних змін в економіці України; сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства; підтримка вітчизняних виробників; формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що дослідження напрямів державної підтримки суб'єктів господарювання були і є предметом досліджень таких юристів-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. К. Мамутова, В. М. Пашкова, В. В. Резнікової, В. А. Устименко, О. В. Шаповалової, В. С. Щербини тощо. Проте комплексне дослідження щодо напрямів державної підтримки саме суб'єктів малого підприємництва проводилося лише фрагментарно.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження напрямів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка малого підприємництва включає такі складові: формування правової бази функціонування підприємницького сектору та вироблення важелів адміністративного регулювання діяльності підприємницьких структур з урахуванням специфіки їхнього розвитку в окремих галузях і сферах національної економіки; регулювання інституційних змін в економіці, які виступають факторами формування підприємницького середовища; формування системи підтримки та стимулювання підприємницької діяльності; залучення суб'єктів підприємницької діяльності до виконання науково-технічних та соціально-економічних програм,

здійснення поставок продукції (робіт, послуг) для задоволення державних та регіональних потреб.

Також державна підтримка малого підприємництва здійснюється, крім Кабінету Міністрів України, органом виконавчої влади з питань регуляторної політики, Українським фондом підтримки підприємництва через мережу регіональних (обласних, міських) фондів підтримки.

Кабінет Міністрів України в межах своїх повноважень здійснює фінансову підтримку розвитку малого підприємництва, спрямовує, координує і контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики щодо його підтримки.

Орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва в межах своїх повноважень бере участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики розвитку малого підприємництва.

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва», який на сьогодні втратив чинність, програми підтримки малого підприємництва включають положення про: фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку суб'єктів малого підприємництва; забезпечення участі суб'єктів малого підприємництва у виконанні поставок для державних, регіональних та місцевих потреб; вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; пропозиції щодо встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, у тому числі пом'якшення податкової політики; допомогу в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Фінансове забезпечення виконання відповідних програм підтримки малого підприємництва проводиться за рахунок Державного бюджету України, місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, у тому числі коштів, одержаних від приватизації державного і відчуження комунального майна, та інших джерел фінансування, не заборонених законом.

Обсяг щорічних асигнувань на державну підтримку малого підприємництва визначається у видатковій частині Державного бюджету України та Державній програмі приватизації. Розпорядником цих коштів є центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва. Контроль за цільовим використанням цих коштів здійснює Рахункова палата та органи державної контрольно-ревізійної служби.

На основі аналізу ринку України, розвитку малого бізнесу можна зробити висновок, що формування підтримки підприємництва повинне відбуватися на основних двох рівнях — державному та регіональному. На державному рівні повинні визначатися мінімально необхідні нормативи функціонування

ринку малого підприємництва, його загальні межі. Саме малі і середні підприємства, різні комерційні структури, що належать до сфери малого бізнесу, беруть на себе ризик і працюють згідно з новими вимогами, що ставляться до ефективності. Створення широкої мережі малих підприємств у всіх галузях господарства сприятиме демонополізації та розвитку конкуренції. Але такий бажаний розвиток сектору малого бізнесу наштовхується на безліч перепон [2, с. 57].

Проте малі підприємства, які не потребують великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найшвидше і економічно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчих товарів в умовах дестабілізації економіки та обмеженості фінансових ресурсів. Мале підприємництво оперативно реагує на зміни кон'юнктури ринку, надає економіці необхідної гнучкості. Малі компанії здатні оперативно реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Малий бізнес здійснює істотний вклад у формування конкурентного середовища. Це один із провідних секторів, який багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту [3, с. 15]. Розвиток малого і середнього бізнесу несе в собі безліч перспектив: збільшення кількості власників, а отже, формування середнього класу — головного гаранта політичної стабільності в демократичному суспільстві; зростання частки економічно активного населення, що збільшує доходи громадян і згладжує диспропорції у добробуті різних соціальних груп; створення нових робочих місць з відносно низькими витратами, особливо у сфері обслуговування; підготовка кадрів за рахунок використання працівників з обмеженою формальною освітою, які набувають свої кваліфікації на місці роботи; ліквідація монополії виробників, створення конкурентного середовища; поліпшення взаємозв'язку між різними секторами економіки; розробка нововведень [4, с. 126].

Слід враховувати, що державна підтримка підприємств вважається обґрунтованою у разі, коли вона сприяє усуненню ситуацій, коли ринкові механізми не забезпечують ефективного за Парето розподілу ресурсів [5]. Таким чином, за словами самого Парето: «Будь-яка зміна, яка нікому не приносить збитків, а деяким суб'єктам приносить користь (за їх власною оцінкою), є поліпшенням». Отже, визнається право на всі зміни, які не приносять нікому додаткової шкоди. В інших випадках її застосування тягне за собою спотворення конкуренції на ринку, оскільки одні виробники опиняються у більш вигідних умовах, ніж інші. Тому СОТ і ЄС ввели обмеження на застосування державної підтримки підприємств з метою недопущення порушень конку-

рентного ринкового середовища на міжнародному рівні. Тому для України постало питання здійснення такої державної підтримки, яка б, з одного боку, узгоджувалася з міжнародними зобов'язаннями нашої держави у зв'язку зі вступом до СОТ і в рамках інтеграції в ЄС, а з другого — сприяла проведенню необхідних структурних реформ [4, с. 127]. В Україні рівень підтримки малого підприємництва набагато вищий, ніж у європейських країнах. Але не можна стверджувати, що в Україні такі показники невиправдано високі, оскільки, наприклад, у Польщі і Чехії під час структурних реформ вони були ще вище [4, с. 127].

Під поняттям «державна підтримка малого бізнесу» маються на увазі будь-які державні заходи з фінансового сприяння в інтересах суб'єктів господарювання, що створюють для цих суб'єктів прямі чи приховані переваги і мають грошову оцінку. Надання підприємствам державної підтримки здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів шляхом зменшення їх дохідної частини (у разі податкових пільг), або за рахунок грошових коштів державних підприємств та організацій. Основні форми державної підтримки суб'єктів господарської діяльності, у тому числі малого бізнесу, це: 1) пряме бюджетне фінансування підприємств з боку державного та місцевих бюджетів; 2) податкові пільги; 3) часткове покриття державою відсотків за кредитами та покриття інших фінансових витрат; 4) державні гарантії за кредитами; 5) обов'язкове державне страхування комерційних ризиків; 6) пільгові тарифи на товари та послуги, що надаються державою або державним підприємством; 7) списання заборгованості з податків і податкових зборів, які підприємство не спроможне покрити самостійно [5, с. 25–32].

Ключовою характеристикою державної підтримки підприємств є ступінь її селективності. Селективною вважається та державна підтримка, що надається конкретним галузям та підприємствам. На відміну від неї, горизонтальна державна підтримка спрямована на створення найбільш сприятливих економічних умов розвитку для максимально широкого кола учасників ринку. Горизонтальна підтримка є найбільш бажаною для кращого розвитку конкурентного середовища. В Україні горизонтальна державна підтримка підприємств представлена в дуже малих обсягах: у різні роки її частка в загальній структурі державної підтримки складала від 0,2% до 10% [6].

Причому навіть та державна підтримка, яку можна назвати горизонтальною за метою надання, не була такою по суті. У нашій країні державна підтримка підприємств є переважно селективною і більшою мірою спрямована на вирішення поточних проблем. Вже кілька років понад половину всієї державної підтримки отримує вітчизняна вугільна промисловість. Однак треба розуміти, що мета державної підтримки бізнесу — створення рівних

умов для всіх суб'єктів господарювання, зайнятих у сфері бізнесу. Особливо такої підтримки потребує дрібний і середній бізнес [4, с. 128].

На сьогодні Україна, як самостійна, суверенна держава гарантує всім підприємцям, незалежно від обрання ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права і створює рівні можливості для функціонування. Вона забезпечує доступ до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, за умови виконання суб'єктами господарювання вимог, передбачених законодавством. Офіційно розвиток підприємництва в Україні бере початок з 1 березня 1991 р., з того дня, коли набрав чинності Закон України «Про підприємництво». До того часу на території усіх постсоціалістичних країн приватне підприємництво було кримінальним злочином. Саме Закон України «Про підприємництво» визначив загальні правові, економічні та соціальні засади, умови здійснення підприємницької діяльності, а також визначив правові основи державного регулювання та підтримки підприємництва, відносин суб'єктів підприємницької діяльності та держави. Положення закону стали відправною точкою стимулювання створення підприємств, фірм, особливо малих форм бізнесу. Так, за даними Мінфіну в Україні в 1992 р. з усіх створених підприємств 88,8% було знову зареєстрованих і лише 11,2% створених шляхом реорганізації діючих [7]. Разом з тим сьогодні в Україні відсутній діючий механізм підтримки, розвитку та захисту бізнесу. Про це свідчать недоліки і труднощі, що зустрічаються в процесі функціонування суб'єктів бізнесу [4, с. 128].

Проте сьогодні Україна практично не використовує потенціал дозволених в рамках СОТ інструментів стимулювання вітчизняного товаровиробника. Тому пріоритетними напрямками стимулювання української економіки повинні стати такі: підтримка науково-технологічного розвитку; захист навколишнього природного середовища; енергозбереження; підтримка малого і середнього бізнесу. Саме вони можуть дати поштовх до інноваційного розвитку національної економіки та згодом швидше вивести державу із кризи [4, с. 132].

Не випадково, відповідно до ст. 3 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є: 1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва; 2) забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; 3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва; 4) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), ре-

зультатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки; 5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян.

При цьому принципами державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є: 1) ефективність підтримки малого і середнього підприємництва; 2) доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого і середнього підприємництва; 3) забезпечення участі представників суб'єктів малого і середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері; 4) створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого і середнього підприємництва, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержавними, регіональними та місцевими програмами розвитку малого і середнього підприємництва, до участі у виконанні таких програм та для отримання державної підтримки; 5) ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм; 6) відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки; 7) доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Державна підтримка передбачає формування програм, в яких визначається механізм цієї підтримки (ч. 2 ст. 12). Програми державної підтримки розробляються та впроваджуються спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва із залученням інших центральних органів виконавчої влади та громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого і середнього підприємництва. Державні програми підтримки затверджуються Кабінетом Міністрів України в установленому законом порядку.

Державна підтримка не може надаватися суб'єктам малого і середнього підприємництва, які: 1) є кредитними організаціями, страховими організаціями, інвестиційними фондами, недержавними пенсійними фондами, професійними учасниками ринку цінних паперів, ломбардами; 2) є нерезидентами України, за винятком випадків, передбачених міжнародними договорами України; 3) здійснюють виробництво та/або реалізацію зброї, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, обмін валют; 4) здійснюють надання в оренду нерухомого майна, що є одним з основних видів діяльності; 5) визнані банкрутами або стосовно яких порушено справу про банкрутство; 6) перебувають у стадії припинення юридичної особи або припинення підприємницької діяльності фізичної особи — підприємця; 7) подали завідомо недостовірні відомості та документи під час звернення за наданням державної підтримки; 8) мають заборгованість перед

бюджетом, Пенсійним фондом України, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування; 9) отримали державну підтримку з порушенням умов її надання або умов щодо цільового використання бюджетних коштів, що доведено в установленому порядку; 10) отримують аналогічну за видами державну підтримку, строк надання якої не закінчився.

Державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва та об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

На сьогодні державне регулювання та підтримка розвитку малого підприємництва в Україні реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави і малого підприємництва. Протягом останніх років на урядовому рівні приділяється значна увага побудові системи державної підтримки малого підприємництва. Про це свідчать прийняті останнім часом законодавчі та нормативно-правові акти. Останніми роками було чимало зроблено для розвитку малого бізнесу Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва, міністерствами та відомствами, зокрема: врегульовано процедуру державної реєстрації; введено спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва; упорядковано систему перевірок фінансово-господарської діяльності [8]. Однак на практиці на сьогоднішній день в Україні ще не забезпечені основні компоненти сприятливого економічного середовища для успішного розвитку малого бізнесу: інвестиційні й інноваційні компанії та фонди, регіональні фонди підтримки підприємництва, лізингові компанії, аудиторські фірми, страхові організації, бізнес-центри, бізнес-інкубатори.

Проте за інформацією Національного інституту стратегічних досліджень розвиток малого підприємництва на регіональному рівні гальмують такі системні проблеми: 1) дефіцит матеріальних ресурсів у суб'єктів малого підприємництва як наслідок: недостатньої фінансової підтримки з боку держави; неврегульованості механізмів кредитування малого підприємництва та високої вартості кредитних ресурсів; 2) відсутність чіткої системи податкових преференцій для суб'єктів малого підприємництва; 3) недостатня допомога з боку держави у просуванні продукції вітчизняних малих підприємств на закордонні ринки, незначне залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень; 4) недосконалість нормативно-правового забезпечення розвитку

малого підприємництва, зокрема у сфері обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва; 5) нерівні умови господарювання малих та великих підприємств на ринку, у тому числі: різні стартові можливості щодо доступу до фінансових ресурсів та державних інвестицій; нестача інформації; брак коштів на освоєння нової продукції та отримання сучасних технологій тощо [9].

До основних недоліків використання програмно-цільового методу в рамках Програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні (включаючи регіональні програми) слід віднести: 1) відокремленість стратегічних і програмно-цільових підходів (програми органічно не вписані в плани стратегічного розвитку державного, регіонального і муніципального рівнів); 2) відсутність переконливих аргументів щодо формування пріоритетів і обґрунтованості вибору напрямів; 3) нечіткість очікуваних результатів (цілей програм) і відсутність кількісних значень досягнутих цілей; 4) невизначеність проміжних результатів, на отримання яких орієнтований кожен захід із підтримки; 5) неповний склад дій, необхідних для досягнення бажаних результатів програм; 6) необґрунтованість оцінки термінів реалізації заходів щодо підтримки Програми в цілому; нескоординованість заходів з підтримки зі строками; 7) нереалістичність програм через неповне вивчення питань з їх ресурсного забезпечення; 8) недостатнє ресурсне (включаючи фінансове) забезпечення реалізації програм; 9) помилки в управлінні реалізацією програм; 10) відсутність методичного інструментарію оцінки ефективності виконання програм і механізмів; 11) недосконалість механізмів взаємодії регіональних і центральних органів влади; 12) різноспрямованість інтересів представників бізнесу, влади та органів місцевого самоврядування; 13) націленість більшості заходів програм не на об'єкт підтримки — малий бізнес, а на відтворення самої системи підтримки; 14) недосконалість інформаційно-аналітичного і статистичного забезпечення реалізації програм.

Висновки. Основними напрямками державної підтримки малого бізнесу повинні бути: 1) ефективне та досконале правове забезпечення, що має передбачити законодавче закріплення шляхів реалізації фінансово-кредитного та організаційно-консультативного напрямів державної підтримки громадян-підприємців із подальшим втіленням цих положень у регіональних програмах підтримки підприємницької діяльності громадян; 2) фінансово-кредитна підтримка, яка реалізується за допомогою прямих і непрямих форм; встановлення системи гарантованого доступу підприємців до кредитних ресурсів, створення різноманітних державних програм підтримки банківських установ, які кредитують малий бізнес; 3) організаційно-консультативне забезпечення, яке реалізується за допомогою розгалуженої інфраструктури розвитку малого підприємництва, що сприятиме інформаційному та консультативному обслу-

говуванню громадян-підприємців завдяки існуванню розширеної мережі організацій, включаючи організацію державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації громадян-підприємців, залучення їх до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставок продукції (робіт, послуг) для державних і регіональних потреб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильків Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т. Г. Васильків // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 145–150.
2. Микитюк О. І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств / О. І. Микитюк // Фінанси України. – 1999. – № 6. – С. 55–61.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 277 с.
4. Поповенко Н. С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н. С. Поповенко, О. В. Ганенко // Сучасні проблеми регіонального розвитку. – 2012. – № 1(2). – С. 126–132.
5. Архипова О. В. Анализ провалов государства и провалов рынка в сравнительной форме / О. В. Архипова // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2010. – № 27(208). Серия: Экономика. – Вып. 29. – С. 14–17.
6. Офіційний сайт ДПАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Цегелик Г. Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні / Г. Г. Цегелик, М. Я. Квик // Вісн. Хмельниць. нац. ун-ту. Серія. Економічні науки. – 2010. – № 1, т. 2. – С. 84–89.
9. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>.

REFERENCES

1. Vasylykiv T. H. (2009) Udoskonalennia derzhavnogo rehuliuвання pidprijemnytskoi diialnosti v Ukraini. Stratehichni priorytety. 1(10).
2. Mykytiuk O. I. (1999) Finansove zabezpechennia rozvytku malykh pidprijemstv. Finansy Ukrainy. 6.
3. Varnalii Z. S. (2001) Male pidprijemnytstvo: osnovy teorii i praktyky. K. T-vo «Znannia».
4. Popovenko N. S., Hanenko O. V. (2012) Derzhavna pidtrymka rozvytku maloho biznesu v Ukraini/ Suchasni problemy rehionalnoho rozvytku. 1(2).
5. Arhipova O. V. (2010) Analiz provalov gosudarstva i provalov rynku v sravnitel'noj forme. Vestnik CHelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 27(208). Ser.: Ekonomika. Vyp. 29.

6. Ofitsiyni sait DPAU. Retrieved from: <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Tsehelyk H. H., Kvyk M. Ya. (2010) Derzhavna pidtrymka rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. T.2. 1.
9. Shchodo efektyvnosti pidtrymky ta perspektyv rozvytku maloho pidpriemnytstva u rehionakh. Analitychna zapyska. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>

Стаття надійшла до редакції 08.04.2016.

К. С. ЛЕБЕДКИН

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье исследуются направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства с участием государства. Обращено внимание, что ключевой характеристикой государственной поддержки предприятий является степень ее селективности. Селективной считается и государственная поддержка, оказываемая конкретным отраслям и предприятиям.

Ключевые слова: государственная поддержка, субъекты малого предпринимательства, предприятия малого бизнеса.

K. S. LEBIODKIN

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

GOVERNMENT SUPPORT FOR SMALL BUSINESS ENTITIES

Problem setting. Coincidentally with a processes of entrepreneurial sector development, a mechanism of its government regulation forms. The economic sense of government support consists in development and realization of a system of government programs concerned with scientific and technical, resource, financial, consulting, human resources, and other encouragement of entrepreneurship development.

Central or local government bodies, social (non-commercial) institutions, or private organizations, which obtain government subsidies to perform these functions, can carry out government support programs.

The domestic legislation in the field of entrepreneurship, especially small business, is not systematized and requires (according to the experience of a majority of developed countries) passing a corresponding code of laws.

Recent research and publications analysis. It is worth mentioning that examination of directions of government support for business entities has been subject to research of the following lawyers: O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustylenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna, etc. Nevertheless, there were only fragmentary researches regarding the directions of government support for small business entities.

Paper objective. An article objective is to research the directions of government support for small business entities.

Paper main body. Government support for small business entities includes the following components: formation of the legal basis of entrepreneurial sector functioning and development of leverages of administrative regulation of the entrepreneurial structure activity based on specificity of their development in particular industries and fields of the national economy; regulation of investment changes in the economy acting as factors of entrepreneurial environment formation; formation of a system for support and encouragement of entrepreneurship; involvement of business entities in carrying out scientific and technical or social and economic programs, delivery of goods (services) for meeting national and regional needs.

Conclusions of the research. The main directions of the government support for small business should encompass: a) effective and perfect legal support, which should legislate ways of realization of financial and credit as well as organization and consulting directions of government support for citizen entrepreneurs and further implementation of these statements in regional programs of support of the citizen entrepreneurial activity; b) financial and credit support realized by the use of direct and indirect forms; establishment of a system of guaranteed access of entrepreneurs to credit resources, creation of various governmental programs for banking institutions support, which give loans to small business; c) organizational and consulting support, which is implemented with the help of ramified infrastructure of small business development that will conduce to information and consultation servicing the citizen entrepreneurs owing to an expanded network of organizations, including organizing governmental support, qualification enhancement of the citizen entrepreneurs, engagement them in carrying out scientific and research as well as social and economic programs, delivery of goods (services) for national and regional consumers.

Short Abstract for an article

Abstract. The article researches the directions of government support for small business entities. The author has indicated that a degree of government support selectiveness is a key characteristic of government support of enterprises. Selective support is referred to as government support, which is provided for certain industries and enterprises.

Key words: government support, small entrepreneurship entities, small business entities.

УДК 346.7:656.8(477)

М. А. ЛІСОВИЙ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
lisovuymaksim@gmail.com



**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА
ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ**

Поштовий зв'язок — це багатогранний процес поєднання автоматизованих машинних устаткувань, кадрового персоналу, фінансових послуг, логістичного перевезення, кур'єрської служби доставляння вантажу, а також пошта — це одна із форм перевезення вантажу. Незважаючи на науково-технічний прогрес та стрімкий розвиток сучасних технологій, пошта залишається сталим засобом спілкування, доступним для всіх людей.

Ключові слова: поштовий зв'язок, послуги поштового зв'язку, державний контроль.

Постановка проблеми. Ринок послуг зв'язку — це один із найбільш розвинених сегментів економіки нашої держави. Наявне різноманіття послуг поштового зв'язку (виплата та доставка соціальних допомог, передплата і доставка друкованих періодичних видань без належної тарифної компенсації) значно знижує ступінь попиту на звичайну письмову кореспонденцію, що негативно позначається на становищі національного оператора поштового зв'язку. До негативних чинників, що знижують попит на послуги національного оператора зв'язку, слід віднести надмірно розгалужену сітку мереж поштового оператора, неналежне забезпечення спеціальним транспортом національного поштового оператора, збитковість сільських відділень, тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичною базою дослідження стали праці відомих науковців-правників: Д. В. Задихайла, В. С. Мілаш, Ю. Є. Агаманової, Р. П. Бойчука, В. М. Пашкова. Окремі теоретико-правові аспекти функціонування ринку послуг поштового зв'язку вже досліджувалися такими науковцями, як В. В. Мазуренко, О. В. Тер-Степанян, В. О. Невядовський, Н. Ф. Лопатіна.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення теоретичних засад правового регулювання діяльності національного оператора поштового зв'язку в Україні. Це, у свою чергу, вимагає з'ясування нормативного змісту поняття «послуги поштового зв'язку», змістовного навантаження універсальних та спеціальних послуг і критеріїв їх поділу, а також розмежування послуг із пересилання поштових відправлень і доставки та перевезення вантажів між кур'єрською службою та національним оператором поштового зв'язку України «Укрпошта».

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про поштовий зв'язок» (далі — Закон) послуги поштового зв'язку є продуктом діяльності оператора поштового зв'язку з приймання, обробки, перевезення та доставки (вручення) поштових відправлень, виконання доручень користувачів щодо поштових переказів, банківських операцій, спрямований на задоволення потреб користувачів [1].

Послуги поштового зв'язку в Україні є одним із основних сегментів ринку зв'язку, який контролює Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. Основним та єдиним державним оператором є «Укрпошта», яка являє собою економічну монополію на ринку зв'язку національного оператора [2, с. 257].

На законодавчому рівні послуги поштового зв'язку поділяються на послуги загального користування та спеціального призначення. Аналіз положень вітчизняних нормативно-правових актів, де надається невичерпний перелік означених вище послуг, дозволяє дійти висновку щодо критерію їх розподілу на універсальні та спеціальні, яким є їх функціональне призначення цих послуг.

Послуги поштового зв'язку загального користування здійснює національний оператор, тобто «Укрпошта» — Українське державне підприємство поштового зв'язку, яке надає універсальні послуги, що поділяються на базові та додаткові. До базових належать виключно пересилання письмової кореспонденції (прості та рекомендовані листи, поштові картки, бандеролі, секограми та дрібні пакети) [1]. Отже, саме національний оператор надає універсальні послуги поштового зв'язку по всій території держави за доступними для населення тарифами [3].

Поштовий зв'язок спеціального призначення є зв'язком, що забезпечує передачу секретної та/або службової інформації шляхом застосування відповідних організаційних та технічних заходів [4]. Означений вид зв'язку забезпечується через діяльність: Державної фельд'єгерської служби України та Державного підприємства спеціального зв'язку. Саме ці два суб'єкти уповноважені надавати послуги спеціального призначення, як-то: охоронні послуги, кур'єрську службу, пересилання міжнародних відправлень EMS тощо.

До спеціальних належать послуги, надання яких не може бути охоплене сферою діяльності національного оператора поштового зв'язку, наприклад, розміщення реклами та супутні послуги, що надає Державна міграційна служба України. Означені супутні послуги за своєю природою є різновидом адміністративних послуг, що не охоплюється регулювальним впливом господарського права.

Видове різноманіття послуг поштового зв'язку в нашій державі повинно задовольнити інтереси та потреби споживача за якісною та ціновою характеристикою. Національний оператор України — «Укрпошта» є державним підприємством поштового зв'язку, яке працює в жорстких умовах конкуренції на внутрішньому ринку поряд із приватними компаніями, що надають кур'єрські послуги. В контексті аналізу ринку послуг поштового зв'язку слід звернути увагу на бурхливий розвиток приватних компаній, які надають виключно супутні послуги.

На відміну від України, державне регулювання діяльності поштових операторів за кордоном здійснюється включенням до реєстру поштових операторів та/або шляхом ліцензування. Зокрема, робота такого реєстру дозволить простежити прозоре підґрунтя створення відповідних суб'єктів господарювання, що мають намір надавати послуги поштового зв'язку на добросовісній основі.

У свою чергу ліцензування діяльності із надання послуг поштового зв'язку скасоване у зв'язку з набуттям чинності із 17 листопада 2010 р. Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності». Це було здійснено з метою спрощення процедур доступу на ринок послуг поштового зв'язку, зняття адміністративних бар'єрів та розвиток конкурентного середовища в межах такого ринку. Зокрема, зміни торкнулися припинення ліцензування діяльності з пересилки поштових переказів, простих і реєстрованих листів, поштових карток, бандеролей і посилок масою до 30 кілограмів. Варто зауважити, що процедура ліцензування діяльності із надання послуг поштового зв'язку залишилась, зокрема, на наданні фінансових послуг, таких як: переказ коштів та обмін валют. На нашу думку, ці перетворення є недоцільними,

оскільки механізм ліцензування передбачав наявність обов'язкових кваліфікаційних умов до суб'єктів господарювання під час надання послуг поштового зв'язку [5]. Також постає питання щодо відсутності механізму незалежного контролю за якістю послуг та обслуговування споживачів з боку національного оператора [6, с. 22].

На сучасному етапі розвиток правовідносин на ринку поштового зв'язку має фрагментарний характер. Як влучно зазначив В. Мазуренко, формується складна система правовідносин, але не всім цим відносинам юридична наука приділяє належної уваги. Це призводить до хаотичного функціонування ринку поштового зв'язку, що тягне за собою неналежну координацію в господарсько-правовій системі [7 с. 91].

Характер співвідношення понять «послуга» та «операція» дає підстави стверджувати, що ці два елементи паралельні. Але послуга — це сукупність операцій, які мають комплексний характер, набуває товарної форми та надається замовнику на договірних засадах. Надання споживачам послуг поштового зв'язку є господарською діяльністю, здійснення якої у сфері суспільного виробництва спрямоване як на реалізацію публічних, так і приватних інтересів. Варто врахувати, що відносини, які виникають під час здійснення господарської діяльності, характеризуються особливим суб'єктним складом, а також поєднують організаційні та майнові елементи, що дозволяє здійснювати їх кваліфікацію як господарських, відповідно включити до предмета господарського права [8, с. 106].

Правове регулювання послуг поштового зв'язку представлено Законом України «Про поштовий зв'язок», Правилами надання послуг поштового зв'язку, які затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 5 березня 2009 р. № 270.

Спеціально уповноваженим органом, що здійснює державне регулювання, у тому числі у сфері надання послуг поштового зв'язку, є національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (далі — НКРЗІ). Саме цей орган забезпечує державний нагляд (контроль) за наявністю дозвільних документів, передбачених законами у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом поштового зв'язку.

Основними завданнями НКРЗІ є:

- 1) забезпечення проведення єдиної державної політики з питань державного регулювання у сфері телекомунікацій, інформатизації та розвитку інформаційного суспільства, користування радіочастотним ресурсом, надання послуг поштового зв'язку; 2) здійснення державного регулювання та нагляду у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом, надання послуг поштового зв'язку, використання інфраструктури

з метою максимального задоволення попиту споживачів на послуги зв'язку та інформаційні послуги, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, збільшення обсягів послуг та підвищення їх якості, розвитку та модернізації телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних мереж з урахуванням інтересів національної безпеки; 3) забезпечення ефективного користування радіочастотним ресурсом і функціонування ринку телекомунікаційних, інформаційно-телекомунікаційних, інформаційних послуг та послуг поштового зв'язку на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів господарювання та споживачів цих послуг; 4) сприяння розвитку конкуренції та підприємництва, забезпечення рівних умов діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності, вдосконалення механізму регулювання ринкових відносин у сфері телекомунікацій, інформатизації, користування радіочастотним ресурсом та надання послуг поштового зв'язку; 5) забезпечення системності, комплексності і узгодженості розвитку інформатизації та інформаційного суспільства в державі [9].

Особливу увагу зосередимо на негативних чинниках, які сповільнюють розвиток ринку послуг поштового зв'язку як важливої складової сучасного господарського обороту. Такими чинниками, на нашу думку, є: застаріле технічне обладнання та ресурсне забезпечення, низька собівартість послуг поштового зв'язку, зниження інтересу населення до національного оператора поштового зв'язку, низька якість надання послуг поштового зв'язку, схоронність поштових відправлень.

Зараз валова частка поштових послуг зв'язку здійснюється за рахунок ручної праці. Отже, впровадження нового технологічного обладнання надасть змогу збільшити продуктивність праці та вийти на вищий ступінь обслуговування. Нові технології дозволять національному оператору зв'язку бути конкурентноспроможним підприємством на ринку поштового зв'язку. Проте запровадження нового устаткування повинно бути активним у всіх регіонах держави, щоб максимально оптимізувати діяльність національного оператора поштового зв'язку.

Потреба використання послуг поштового зв'язку деякою мірою залежить від попиту населення. Оскільки «Укрпошта» не спроможна надавати швидкі за часом поштові пересилання, то ці пересилання значною мірою поглинають кур'єрські послуги приватних компаній, які можуть доставити ці відправлення з одного регіону країни в інший максимум за 3 робочих дні, тоді як національному оператору потрібно на це більше ніж 6 робочих днів. Наслідком цього є відтік активності споживачів у зв'язку з довгими строками доставляння поштових відправлень. Разом із тим рентабельність послуг поштового зв'язку, які надає «Укрпошта», мають свої переваги у сільській місцевості, де

практично немає відділень поштового зв'язку приватних компаній. Це пов'язано із тим, що у сільській місцевості великий обсяг збитковості через відстань, яку необхідно подолати, щоб доставити поштові відправлення. Також варто зазначити про низький стан та відсутність автомобільних шляхів, які потрібно подолати, щоб доставити пошту [10, с. 85–86].

Сьогодні ринок поштового зв'язку перебуває в умовах жорстокої конкуренції. Найбільшими перевагами приватних компаній є маркетингові плани та досить добре розвинена реклама, яка забезпечує великий потік споживачів. Чинник, котрий загальмовує рекламу національного оператора, є зниження інвестиційного інтересу з боку держави. У той же час поштовий зв'язок є доступним для всіх верств населення незалежно від соціального статусу.

Цілісність збереження поштових відправлень, пов'язаних із схоронністю вантажу на всіх його етапах, тобто приймання, оброблення працівником національного оператора поштового зв'язку та доставка до кінцевого споживача чи замовника. Існує світова система міжнародної прискореної пошти (МПП), до якої входить 194 країни, Україна в тому числі, мета цієї системи полягає в тому, що можливо здійснити контроль та відстежити вантаж на всіх його етапах [11, с. 19–21].

Висновки. Правова характеристика суб'єктів ринку поштового зв'язку, що включає в себе національного оператора та інших суб'єктів господарювання, які функціонують на цьому ринку, дає змогу стверджувати, що поштовий зв'язок практично не функціонує, його поглинає кур'єрська служба. Проведене дослідження свідчить про потребу розроблення та прийняття ліцензійних умов та державних програм розвитку ринку послуг поштового зв'язку, що дасть поштовх для модернізації цього ринкового сегменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про поштовий зв'язок [Електронний ресурс] : Закон України від 04.10.2001 р. № 2759-III // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – № 6. – Ст. 39. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2759-14>.
2. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 6-те вид., переробл. і допов. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Наказ Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» [Електронний ресурс] : від 24.12.2014 № 956. – Режим доступу: post.cv.ua/i/1736491.doc.
4. Про Державну службу спеціального зв'язку та захисту інформації України : Закон України від 23.02.2006 р. № 3475-IV [Електронний ресурс] // Відом. Верхов. Ради України. – 2006 – № 30. – Ст. 258. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3475-15>.

5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності [Електронний ресурс] : Закон України від 19.10.2010 р. №2608-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2011. – № 11. – Ст. 69. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2608-17>.
6. Мазуренко В. Проблеми державної економічної політики у сфері послуг поштового зв'язку / В. Мазуренко // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 2. – С. 21–23.
7. Мазуренко В. Правова характеристика ринку послуг поштового зв'язку / В. Мазуренко // Підприємництво, госп-во і право. – 2007. – № 1. – С. 91–94.
8. Мазуренко В. Господарсько-правове регулювання діяльності з надання послуг поштового зв'язку: стан та перспективи / В. Мазуренко // Підприємництво, госп-во і право. – 2005. – № 6. – С. 105–108.
9. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації : Президент України; Указ від 23.11.2011 р. № 1067/2011. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1067/2011>.
10. Мазуренко В. Господарсько-правове забезпечення державного регулювання ринку послуг поштового зв'язку // Підприємництво, госп-во і право. – 2005. – № 7. – С. 83–86.
11. Князева О. А. Стратегія розвитку поштового зв'язку : навч. посіб. / О. А. Князева. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. – 100 с.

REFERENCES

1. Pro poshtovyi zviyazok : Zakon Ukrainy vid 04.10.2001 №2759 – III. Vidom. Verkhov. Rady Ukrainy. 2002. 6. St.39. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2759-14>.
2. Ekonomichna teoriia. Politekonomiia. Pidruchnyk (2007). Za red. V. D. Bazylevycha. K. Znannia.
3. Nakaz Ukrainського derzhavnogo pidpriemstva poshtovoho zviyazku «Ukrposhta» vid 24.12.2014 №956. Retrieved from: post.cv.ua/i/1736491.doc.
4. Pro Derzhavnu sluzhbu spetsialnogo zviyazku ta zakhystu informatsii Ukrainy. Zakon Ukrainy vid 23.02.2006 №3475 – IV. Vidom. Verkhov. Rady Ukrainy. 2006. 30. St.258. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3475-15>
5. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo obmezhenia derzhavnogo rehuliuвання hospodarskoi diialnosti. Zakon Ukrainy vid 19.10.2010 № 2608-VI. Vidom. Verkhov. Rady Ukrainy. 2011. 11. St.69. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2608-17>.
6. Mazurenko V. (2007) Problemy derzhavnoi ekonomichnoi polityky u sferi posluh poshtovoho zviyazku. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo.2.
7. Mazurenko V. (2007) Pravova kharakterystyka rynku posluh poshtovoho zviyazku. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo.1.
8. Mazurenko V. (2005) Hospodarsko-pravove rehuliuвання diialnosti z nadannia posluh poshtovoho zviyazku : Stan ta perspektyvy. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo.6.
9. Pro Natsionalnu komisiuu, shcho zdiisniuє derzhavne rehuliuвання u sferi zviyazku ta informatyzatsii. Prezydent Ukrainy. Ukaz, Polozhennia vid 23.11.2011 № 1067/2011. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1067/2011>.

10. Mazurenko V. (2005) Hospodarsko – pravove zabezpechennia derzhavnoho rehuliuвання rynku posluh poshtovoho zviazku. Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo.7.
11. Kniazieva O. A. (2013) Stratehiia rozvytku poshtovoho zviazku. Odesa.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2016.

М. А. ЛИСОВОЙ

аспірант кафедри господарського права Національного юридического університета імені Ярослава Мудрого, Харків

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ В УКРАИНЕ

Почтовая связь — это многогранный процесс сочетания автоматизированных машинных установок, кадрового персонала, финансовых услуг, логистических перевозок, курьерской службы доставки груза, а также почта — это одна из форм перевозки груза. Несмотря на научно-технический прогресс и стремительное развитие современных технологий, почта остается устоявшимся средством общения, доступным для всех.

Ключевые слова: почтовая связь, услуги почтовой связи, государственный контроль.

М. А. LISOVYI

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITY OF THE NATIONAL POSTAL OPERATOR IN UKRAINE

Problem setting. The communication services market is one of the most developed segments of our country's economy. Existing diversity of postal communication services (the payment and delivery of social benefits, subscription and delivery of printed periodicals without proper tariff compensation) considerably decreases a degree of demand for common written correspondence. This tendency negatively affects the position of the national postal operator.

Recent research and publications analysis. Scientific papers of famous lawyers D. V. Zadykhailo, V. S. Milash, Yu. Ye. Atamanova, R. P. Boichuk, V. M. Pashkov are the scientific and theoretical basis of the research. Particular theoretical and practical aspects of the postal services market have been examined by V. V. Mazurenko, O. V. Ter-Stepanian, V. O. Neviadovskyi, and N. F. Lopatina.

Paper objective. An article purpose is to determine theoretical frameworks of legal regulation of the activity of the national postal operator in Ukraine.

Paper main body. According to the Article 1 of the Law of Ukraine «On Postal Service» (thereinafter — the Law), postal services are a product of the postal operator activity related to reception, processing, transportation, and delivery (handing) of postal items, execution of customer commissions regarding postal transfers, bank operations aimed at meeting needs of consumers.

Postal communication services in Ukraine is one of the main segments of the communication market controlled by the National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization. «Ukrposhta» is one and a single state operator. It is an economic monopoly in the postal communication market.

Conclusions of the research. Legal characteristic of postal service market entities, which include the national operator and other economic entities operating in this market, enables to assert that the postal service hardly functions. It is acquired by a courier service. The conducted research indicates a need for development and acceptance of license requirements and governmental programs of the postal service market development, which will give an incentive for modernization of the considered market segment.

Short Abstract for an article

Abstract. The postal communication is a comprehensive process encompassing automated equipment, staff, financial services, logistic transportation, a courier service of cargo delivery, and a postal service (one of forms of cargo transportation). Regardless of the scientific and technological progress and rapid development of modern technologies, a postal service remains a stable mean of communication being available for all humans.

Key words: postal service, postal communication services, governmental control.

УДК 346.7

А. В. ОСТАНІНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
ostanina.ip@googlemail.com



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ОБІГУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Досліджено проблеми забезпечення господарсько-правового забезпечення інноваційної діяльності у сфері обігу лікарських засобів, зокрема у сфері їх промислового виробництва. Аналізується існуючий правовий зміст поняття «інноваційний лікарський засіб», запропоноване власне правове визначення цього поняття. Проведено короткий огляд сучасних досягнень у розробці та застосуванні інноваційних лікарських засобів та визначений правовий статус лікарських засобів, що втратили право патентного захисту. Доведено, що сучасний ринок фармацевтичної продукції являє собою багаторівневу систему і, донедавна, зі стабільно високими темпами зростання виробництва, продажів і значними показниками рентабельності. Проаналізовано досвід розвинутих країн, який свідчить, що структурна перебудова економіки постіндустріального суспільства, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови широкого впровадження інновацій, тобто активізації інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність у сфері обігу лікарських засобів, інноваційний лікарський засіб, дженерики.

Постановка проблеми. Світова фарміндустрія за останні роки відчула значні зміни, які пов'язанні як із процесами глобалізації, так і з процесами освоєння фармацевтичних технологій. У цілому проблема забезпечення інноваційного характеру економічного розвитку є універсальною. Але, виходячи

з того, що фармацевтичний сектор національної економіки є доволі специфічним за конфігурацією розподілу суспільних інтересів, а отже і засобів правового регулювання, необхідно будувати інноваційну та господарсько-правову політику щодо такого об'єкта окремо.

Специфічними особливостями вітчизняного ринку фармацевтичної продукції є те, що він представлений цілою низкою потужних підприємств, але виробництво яких зосереджено щодо так званих дженериків, тобто ліків, терміни охорони прав інтелектуальної власності на які вже спливли. Такі лікарські засоби насправді не є інноваційними. Тому ключовим завданням інноваційної політики в галузі є стимулювання національних суб'єктів господарювання до інвестування в нові розробки лікарських засобів та запровадження таких розробок у масштабне виробництво з перспективою експорту відповідної продукції.

Поняття інновації включає три концепції. Комерційна концепція передбачає будь-який новий лікарський засіб, нове показання до його застосування, нову форму випуску, новий метод лікування. Технологічна концепція передбачає будь-яку виробничу інновацію: використання біотехнології, нову систему доставки препарату або відбір ізомеру або метаболіти препарату. Однак єдина концепція, яка торкається безпосередньо лікаря, це терапевтична інновація: новий метод лікування, що забезпечує перевагу для пацієнта порівняно з існуючими способами: більш ефективний, більш безпечний або більш зручний.

Проте, з точки зору окремих дослідників, під інноваційним, або оригінальним, препаратом (брендом) у світовій практиці розуміють нову активну речовину (хімічну субстанцію), яка раніше не використовувалася, або вже відома лікарська речовина, яка застосовується в іншій дозі або іншим способом надходить в організм [1].

Розробка інноваційного лікарського препарату являє собою трудомісткий багаторічний процес і супроводжується значними матеріальними витратами, які відбиваються на вартості препарату. Його створення починається з комп'ютерного моделювання молекули, в процесі якого може бути виявлено до декількох тисяч потенційно активних структур, тільки одна з яких у кінцевому рахунку може стати повноцінним лікарським засобом.

Реалізація такого завдання потребує створення або суттєвого розвитку науково-дослідної бази відповідних підприємств або окремих незалежних суб'єктів, що самостійно спеціалізуються на створенні таких розробок з метою їх подальшої ринкової комерціалізації. Фактично мова йде про необхідність створення окремої (локальної) інноваційної системи саме в фармацевтичному секторі національної економіки. Зрозуміло, що таке завдання передбачає потребу у відповідному законодавчому супроводі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі правові аспекти господарсько-правового забезпечення інноваційної діяльності у високотехнологічних галузях були висвітлені такими науковцями, як Ю. Є. Атаманова, О. М. Вінник, Д. В. Задихайло, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, О. В. Шаповалова, В. С. Щербина тощо. Разом з тим питання господарсько-правового забезпечення інноваційної діяльності саме у сфері обігу лікарських засобів досліджені фрагментарно і є предметом наукових дискусій.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження особливостей господарсько-правового забезпечення інноваційної діяльності у сфері обігу лікарських засобів, забезпечення балансу публічно-правових та приватноправових інтересів за такого виду діяльності.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що будь-які дослідження на обрану тему передбачають визначення цілої системи господарсько-правових засобів стимулювання суспільних відносин на усіх ланках такої системи (ланках інноваційного циклу): створення наукової розробки; доведення її до рівня лікарського препарату з виконанням усіх дозвільних процедур; комерціалізації прав на використання такого препарату у промисловому виробництві; функціонування та використання нової технології у сфері промислового виробництва; реалізації, в тому числі експорт таких інноваційних ліків.

Проведений короткий огляд сучасних досягнень у розробці та застосуванні інноваційних лікарських засобів дозволяє зробити висновок, що наукові дослідження в цій галузі мають досить різноманітний і динамічний характер. Не викликає сумніву той факт, що подальший прогрес у лікуванні цілого ряду захворювань, у тому числі і насамперед важких патологій, буде пов'язаний із застосуванням інноваційних препаратів як лікарських засобів з доведеною ефективністю і безпекою, поліпшеними фармакокінетичними характеристиками, здатністю спрямованого транспорту діючих речовин. Водночас актуальним завданням сучасної фармації залишається створення і вивчення високоефективних лікарських препаратів у нових, технологічно досконалих лікарських формах, а також розробка об'єктивних методик оцінки якості й ефективності пропонованих форм.

Разом з тим при створенні інноваційного продукту переслідуються такі цілі. Це або створення нового хімічного/біологічного засобу з унікальною дією на хворобу, або одержання нових хімічних речовин, або нових лікарських форм з поліпшеними фармакокінетичними властивостями, або розробка нових засобів доставки ліків.

Проте продукція вітчизняного фармацевтичного виробництва сконцентрована в основному в нижньому ціновому сегменті, а потреби в ефективних

лікарських засобах з високою доданою вартістю задовольняються в основному іноземними фармацевтичними компаніями. Широке застосування дженериків, тобто лікарських засобів, що втратили право патентного захисту, не створює передумов для організації інноваційних виробництв всередині країни, а також робить її залежною від імпорту інноваційної продукції, що підриває питання національної безпеки.

Крім того, зауважує В. М. Пашков, розвиток інноваційних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі дозволить знизити імпортозалежність України від фармацевтичної продукції та може стати важливою складовою формування потенціалу України як високотехнологічної держави [2, с. 148]. А правові режими, що містять застосування засобів державного регулювання, — продовжує Д. В. Задихайло, — є публічно-правовими за своєю природою і найбільш впливовими чинниками реалізації економічної політики держави. Маються на увазі основні засоби, які перелічені у ст. 12 ГК України. До цієї категорії, безперечно, належать і випадки здійснення державою безпосередньо господарської діяльності через створення і функціонування підприємств державної форми власності. Діяльність суб'єктів господарювання держави може здійснюватися на виключних (монопольних) засадах, але також і на засадах рівної конкуренції з недержавними суб'єктами господарювання [3, с. 89]. Провідну роль у забезпеченні оптимального врахування інтересів фармацевтичного ринку в цілому та його основних учасників (суб'єктів господарювання та суб'єктів організаційно-господарських повноважень, споживачів, засновників та учасників господарських організацій тощо) відіграє правовий господарський порядок [4, с. 46].

Існуюча зараз ситуація, за якої вітчизняні фармацевтичні виробники практично не представлені в ніші інноваційної продукції, обґрунтовує необхідність розробки і реалізації заходів щодо підвищення потенціалу вітчизняного фармацевтичного сектору.

Аналіз механізму діяльності та фінансування розробки виробництва інноваційної фармацевтичної продукції передбачає виявлення його основних складових. Поряд із фінансуванням НДДКР важливою складовою в моделі формування фінансового результату діяльності фармвиробника інноваційної фармацевтичної продукції є витрати на її просування і маркетинг. Виступаючи свого роду каталізатором процесу формування фінансового результату, інвестиції в маркетинг лікарських засобів, на відміну від інвестицій в НДДКР, спрямовані на короткострокові перспективи. Таким чином, на стику коротко- і довгострокових перспектив розвитку фармацевтичного підприємства визначається необхідність досягнення балансу інвестицій у наукові дослідження і в маркетинг.

Сучасний ринок фармацевтичної продукції являє собою багаторівневу систему і, до недавня, зі стабільно високими темпами зростання виробництва, продажів і значними показниками рентабельності. На сьогодні промислове виробництво фармацевтичних препаратів в Україні здійснюють близько 120 підприємств.

В умовах стабільного економічного розвитку стан вітчизняного ринку фармпродукції характеризувався, по-перше, значною часткою імпорту, по-друге, переважанням серед продукції застарілих, клінічно неефективних лікарських засобів.

Так, ще у 2013 р. український фармацевтичний ринок залишався імпортозалежним. Протягом року спостерігалось збільшення обсягів імпорту фармацевтичної продукції, що пов'язано з відновленням активності основних компаній дистриб'юторів, стабілізацією валютних курсів і деяким збільшенням попиту на лікарські засоби з більшою доданою вартістю. Основними імпортерами були такі країни, як: Німеччина, Індія, Франція, Угорщина, Італія, Словенія та інші. Крім того, структура сировинної бази українських підприємств виробників фармацевтичної продукції також була залежною від імпортних поставок основної сировини та матеріалів. При цьому сировина та матеріали українського виробництва представлені насамперед допоміжними матеріалами. Українські фармацевтичні компанії стикаються зі зростаючою конкуренцією на ринку, що змушує їх шукати принципово нові моделі розвитку, нові концепції існування в мінливій системі зовнішнього середовища, серед яких звертають на себе увагу стратегічні підходи до впровадження інновацій на фармацевтичних підприємствах [5, с. 57]. Хоча, зрозуміло, що для сучасної світової економіки характерною є інтернаціоналізація господарського життя у формі інтеграції — об'єднання ринків, виробництв окремих країн у зону вільної торгівлі та підприємництва, що створює передумови транснаціоналізації, тобто взаємопереплетення економік різних країн внаслідок створення транснаціонального капіталу, який функціонує на всіх національних сегментах галузевих ринків, і, врешті-решт, до вищої форми інтернаціоналізації — формування глобальних ринків [6, с. 160].

Отже, фармацевтичний ринок, безумовно, варто розглядати як об'єкт впливу глобалізації в усіх її виявах. Світова фармацевтична промисловість помітно трансформувалася протягом останнього десятиліття. Інтенсивна глобалізація, ускладнення параметрів, що визначають конкурентоспроможність продуктів та характеризують інтенсивність боротьби компаній за глобальну частку ринку, формують нові можливості для підприємств, у той же час визначають і нові перешкоди. Можна зазначити, що глобалізація стала атрибутом сучасної економіки. Найактивнішими суб'єктами та рушіями гло-

балізації є транснаціональні компанії. Внаслідок їх впливу міжнародна торгівля все менше відповідає принципам так званої вільної торгівлі, оскільки більшість операцій, особливо на фармацевтичному ринку, проводиться між дочірніми підприємствами міжнародних суб'єктів господарювання [7, с. 41].

Проте, зауважує В. М. Пашков, досвід розвинутих країн свідчить, що структурна перебудова економіки постіндустріального суспільства, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови широкого впровадження інновацій, тобто активізації інноваційної діяльності. Лише такий потенціал може забезпечити створення і реалізацію принципово технологічно нової продукції, яка здатна посилити конкурентні переваги товаровиробників. А основою здійснення економічних реформ та побудови якісно нової економічної системи в Україні має стати посилення значення науково-технічних, а саме інноваційних компонентів господарського зростання як факторів активізації та якісного удосконалення виробництва відповідно до визначальних тенденцій світового економічного розвитку [8, с. 204].

Саме тому Д. В. Задахайло зауважує, що інноваційна функція держави, яка своїм головним об'єктом впливу має формування та прискорене функціонування саме інноваційного ринку української економіки, методологічно повинна реалізуватись через застосування правових та організаційних заходів, спрямованих на основні структурні елементи такого ринку, впливаючи на підвищення їх системної ефективності. Саме тому серед елементів слід виділити як окремі об'єкти державної інноваційної політики: 1) інноваційну пропозицію. Роль держави полягає у різнохарактерних зусиллях щодо формування, консолідації та стимулювання такої пропозиції, як за рахунок вітчизняних потужностей, так і за рахунок залучення іноземних інноваційних продуктів в економіку України; 2) інноваційний попит. Головним завданням державної інноваційної політики в цьому сегменті є формування за рахунок правових та організаційних заходів реального попиту серед національних суб'єктів господарювання щодо залучення інноваційних продуктів. Кінцевим результатом такого залучення має стати випуск інноваційної продукції. У цьому контексті «інноваційний попит» корисно диференціювати на дві категорії, що мають значення самостійних об'єктів інноваційної політики. Перший — це власне попит виробників на інноваційний продукт, наприклад, нову технологію, за рахунок якої можна забезпечити виробництво нової, інноваційної, відповідно конкурентоспроможної продукції. Другий — ринок споживання інноваційної продукції як з виробничою, так і з суто споживчою метою; 3) інфраструктура інноваційного ринку. В загальному плані інфраструктура ринку складається з інститутів, що забезпечують динаміку ринку, рух попиту та пропозиції одне до одного. Інфраструктура інноваційного ринку, як ринку інноваційних про-

дуктів, має визначитись як автономна категорія порівняно з необхідністю також формувати інноваційну складову в системі функціонування усіх інших ринків товарів і послуг, чия інфраструктура і зміст економічних відносин повинні дедалі більше включати в себе компонент інноваційності; 4) мінімізація трансакційних витрат у системі функціонування інноваційних відносин, інноваційного ринку як такого. З точки зору правової складової сутність цього процесу, цього напрямку реалізації інноваційної політики має полягати у комплексі заходів регуляторного характеру. Тобто у заходах, спрямованих, з одного боку, на дерегуляцію інноваційних правовідносин, у тому числі це стосується зменшення податкового тиску, законодавчої оптимізації оподаткування інноваційних підприємств, навіть оптимізації самого адміністрування податків тощо, а з другого боку — на створення необхідного правового забезпечення, що дозволило б суб'єктам та учасникам інноваційних правовідносин сфокусувати свою активність на найшвидших траєкторіях досягнення корисного результату [9].

Як наслідок, уже сьогодні перед фармацевтичними підприємствами України з особливою актуальністю постають проблеми, пов'язані з необхідністю визначення подальших шляхів її розвитку в умовах значного скорочення експортного потенціалу, посилення конкуренції на внутрішньому фармацевтичному ринку і невисокої попитної спроможності населення, з одного боку, і необхідності забезпечення доступності і високої якості лікарських засобів як головних галузевих пріоритетів — з другого [8, с. 206].

Інноваційний розвиток являє собою процес підготовки і здійснення інноваційних змін, який складається із взаємозалежних фаз, що утворюють єдине, комплексне ціле, а інноваційна модель розвитку реалізується через забезпечення структурних зрушень в економічному процесі країни та підвищення її технологічного рівня. З цього приводу необхідно зазначити, що серед напрямів інноваційної діяльності у фармацевтичній промисловості необхідно відокремити, по-перше, організаційну діяльність, пов'язану з модернізацією технологічних процесів, освоєння нового обладнання, впровадження нових технологій, зокрема із запровадження GMP. По-друге, науково-виробничу сферу інноваційної діяльності, пов'язану зі створенням інноваційних лікарських засобів, проведенням їх клінічних досліджень та подальшою реєстрацією і промисловим виробництвом [10, с. 50].

Однак, зауважують фахівці, одним із основних чинників стримування поширення в Україні оригінальних патентованих препаратів є їх висока ціна та собівартість. До чинників, які негативно впливають на ефективність інновацій у фармацевтичній промисловості, належать відсутність або низький рівень фінансування, висока кредитна ставка, високий економічний ризик, недо-

статня інформація про стан фармацевтичного ринку, труднощі із сировиною та матеріалами і застаріле виробниче обладнання [11, с. 20]. Тобто співвідношення прямих і непрямих фінансових методів стимулювання інноваційного розвитку підприємств перш за все визначається економічним потенціалом держави. Так, в умовах дефіциту державного бюджету в Україні пріоритет має надаватися таким непрямим фінансовим методам, як податкова, амортизаційна, кредитна, цінова політика держави, впровадження протекціоністських заходів.

Висновки. Таким чином, інноваційне законодавство має чітко визначити джерела фінансування заходів інноваційної діяльності на фармацевтичному ринку, а саме: 1) власні кошти підприємств, шляхом: заохочення активної інвестиційної поведінки суб'єктів господарювання, підвищення застосування амортизації як джерела інвестицій, у тому числі за рахунок прискореної амортизації; сприяння створенню виробничих об'єднань з метою концентрації фінансових ресурсів і подальшого їх спрямування на інноваційну реструктуризацію; удосконалення механізмів оподаткування підприємств з метою підвищення інвестиційних можливостей; 2) державні інвестиційні ресурси шляхом: запровадження нових підходів у проведенні державної інноваційної політики, зокрема за допомогою венчурного капіталу; кредитування інноваційних проектів на пільгових умовах, а також на умовах майнового забезпечення і державних гарантій їх повернення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колбин А. С. Инновационные лекарственные средства и их место в системе лекарственного обеспечения / А. С. Колбин, А. Б. Иванюк // Политика и управление в здравоохранении. – 2011. – № 1. – С. 57–62.
2. Пашков В. М. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації / В. М. Пашков // Економічна теорія та право. – 2015. – № 1 (20). – С. 141–150.
3. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04/ Задихайло Дмитро Вітольдович. – Х., 2014. – 464 с.
4. Пашков В. М. Механізм правового забезпечення правового господарського порядку на фармацевтичному ринку / В. М. Пашков // Журнал східноєвроп. права. – 2016. – № 27. – С. 40–47.
5. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління інноваціями фармацевтичних підприємств / С. Ю. Гончарова, А. Б. Гончаров // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2014. – № 1. – С. 56–60.
6. Миронішина О. В. Глобалізація фармацевтичної індустрії: наслідки впливу для української економіки / О. В. Миронішина // Вісник Донец. ун-ту. – 2007. – № 2. – С. 159–168.

7. Клунко Н. С. Вплив глобалізаційних процесів на тенденції розвитку світового фармацевтичного ринку / Н. С. Клунко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24(1). – С. 39–45.
8. Пашков В. М. Інноваційна складова ринку лікарських засобів: проблеми господарсько-правового забезпечення / В. М. Пашков // Вісник Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 3(74). – С. 204–213.
9. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення : колективна монографія / за наук. ред. Д. В. Задихайла. – Х. : Юрайт, 2013. – С. 39–41.
10. Пашков В. М. Господарсько-правова характеристика інноваційного промислового виробництва лікарських засобів / В. М. Пашков // Укр. мед. часоп. – 2011. – № 6(86). – С. 49–52.
11. Мнушко З. М. Дослідження тенденцій ринку лікарських препаратів-дженериків / З. М. Мнушко, О. Ю. Вінник, І. В. Пестун, В. В. Страшний // Фарм. журн. – 1998. – № 4. – С. 19–24.

REFERENCES

1. Kolbin A. S., Ivanyuk A. B. (2011) Innovacionnye lekarstvennye sredstva i ih mesto v sisteme lekarstvennogo obespecheniya. Politika i upravlenie v zdavoohranenii. 1.
2. Pashkov V. M. (2015) Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti farmatsevychnoi produktsii v umovakh hlobalizatsii. Ekonomifchna teoriia ta pravo. 1 (20).
3. Zadykhailo D. V. (2014) Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: dys. ... doktora yuryd. nauk : 12.00.04. Kharkiv.
4. Pashkov V. M. (2016) Mekhanizm pravovoho zabezpechennia pravovoho hospodarskoho poriadku na farmatsevychnomu rynku. Zhurnal skhidnoievropeiskoho prava. 27.
5. Honcharova S. Iu., Honcharov A. B. Stratehichne upravlinnia innovatsiinykh farmatsevychnykh pidpriemstv. BIZNESINFORM.1.
6. Myronyshyna O. V. (2007) Hlobalizatsiia farmatsevychnoi industrii: naslidky vplyvu dlia ukrainskoi ekonomiky. Visnyk Donetskoho universytetu. 2.
7. Klunko N. S. (2012) Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv na tendentsii rozvytku svitovoho farmatsevychnoho rynku. Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo. 24(1).
8. Pashkov V. M. (2013) Innovatsiina skladova rynku likarskykh zasobiv: problemy hospodarsko-pravovoho zabezpechennia. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. 3(74).
9. Innovatsiine investuvannia v Ukraini: problemy pravovoho zabezpechennia : kolektyvna monohrafiia. (2013). Za nauk. red. D. V. Zadykhaila. Kh. Yurait.
10. Pashkov V. M. (2011) Hospodarsko-pravova kharakterystyka innovatsiinoho promysloвого vyrobnytstva likarskykh zasobiv. Ukrainyskiy medychniy chasopys.6(86).
11. Mnushko Z. M., Vinnyk O. Iu., Pestun I. V., Strashnyi V. V. (1998) Doslidzhennia tendentsii rynku likarskykh preparativ-dzhenerykiv. Farmatsevychniy zhurnal.4.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2016.

А. В. ОСТАНИНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ
ОБРАЩЕНИЯ ЛЕЧЕБНЫХ СРЕДСТВ**

Исследованы проблемы обеспечения хозяйственно-правового обеспечения инновационной деятельности в сфере обращения лекарственных средств, в частности в сфере их промышленного производства. Анализируется существующий правовой смысл понятия «инновационный препарат», предложено собственное правовое определение этого понятия. Проведенный краткий обзор современных достижений в разработке и применении инновационных лекарственных средств и определенный правовой статус лекарственных средств потеряли право патентной защиты. Доказано, что современный рынок фармацевтической продукции представляет собой многоуровневую систему и, до недавнего времени, со стабильно высокими темпами роста производства, продаж и значительными показателями рентабельности. Проанализирован опыт развитых стран, свидетельствующий, что структурная перестройка экономики постиндустриального общества, повышения ее конкурентоспособности возможны только при условии широкого внедрения инноваций, то есть активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность в сфере обращения лекарственных средств, инновационный препарат, дженерик.

A. V. OSTANINA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**ECONOMIC AND LEGAL FRAMEWORKS
OF THE INNOVATIVE ACTIVITY IN THE FIELD
OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY TURNOVER**

Problem setting. During the last years, the world pharmaceutical industry has been facing significant changes, which is related to globalization processes as well as processes of pharmaceutical technologies assimilation. In general, a problem of providing innovative economic development is universal. Since the pharmaceutical sector of the national economy is enough specific because of configuration of social interest distribution and legal regulation measures, there is a need to build special innovation, economic and legal policies for such an object.

The domestic pharmaceutical industry encompasses a large amount of high-capacity enterprises. However, production of these enterprises is oriented towards generic drugs, i.e. drugs, an intellectual property right protection term of which has expired. By definition, these medicines are not innovative. Thus, key goals of the innovative policy in the industry are encouraging the national business entities to invest in new developments of medicines and implementation of such developments in large-scale production with prospects of export.

Recent research and publications analysis. Some legal aspects of the economic and legal support of the innovative activity in high-technological branches have been considered by Yu. Ye. Atamanova, O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustymenko, O. V. Shapovalova, V. S. Shcherbyna, etc. At the same time, matters of economic and legal frameworks of the innovative activity in the exactly pharmaceutical industry have been insufficiently researched. They are subject to scientific discussions.

Paper objective. An article purpose is to research peculiarities of economic and legal frameworks of the innovative activity in the field of pharmaceutical industry turnover and to provide the balance of public and private interests of this activity type.

Paper main body. It is worth mentioning that any researches regarding the chosen topic consist in determination of a whole system of economic and legal means for stimulation of social relations in all branches of such a system (innovative cycle branches). These researches comprise the following steps: creation of scientific development; driving the development into a state of a medical drug, including passing through license terms; commercialization of rights to using the drug in industrial production; functioning and usage of the new technology in industrial production; selling, including export of such innovative medicines.

Having considered modern achievements in development and application of innovative medicines, the author may conclude that scientific researches in this area are diversified and dynamical. There is no doubt about a fact that the further progress of treatment of a large amount of disease, namely extreme pathologies, will be related to application of innovative drugs approved as effective and safe medicines with improved pharmacokinetic characteristics and an ability of drug delivery. Simultaneously, creation and examination of highly effective medicines in new technologically perfect forms and development of objective methodical instruments for estimation of quality and effectiveness of proposed forms are topical goals of the modern pharmacy.

Conclusions of the research. Therefore, the innovative legislation should precisely determine sources of financing measures of the innovative activity in the pharmaceutical market, namely: a) own funds of enterprises through encouraging active investment behavior of business entities, the increase of application of depreciation as a source of investments, including at the expense of accelerated depreciation; conducting to formation of production unions for the purpose of concentration of financial resources and further

direction of the resources towards innovative restructurization; improvement of taxation mechanisms in order to increase investment opportunities; b) public investment resources through implementation of new approaches to carrying out the government innovation policy, particularly with the help of venture capital; crediting innovation projects on favorable terms and on the terms of collateral security and government guarantee of their return.

Short Abstract for an article

Abstract. The author has researched problems of economic and legal support of the innovative activity in the field of pharmaceutical industry turnover, particularly in the field of industrial production. The article analyzes the current legal sense of a concept «innovative medicine». The author proposes an own legal definition of this concept. The author has considered modern achievements in development and application of innovative medicines and determined the legal status of medical drugs, which had lost a right to patent protection. The author proves that the modern market of pharmaceutical products is a multi-level system. Until recently, figures of production, sales, and profitability in this market grew at a rapid speed. The author has analyzed experience of developed countries, which confirms that structural rebuilding of the post-industrial society economy and the increase of its competitiveness are possible only under conditions of widespread implementation of innovations, i.e. activation of the innovative activity.

Key words: innovative activity in the field of pharmaceutical industry turnover, innovative medicine, generic drugs.

І. М. РУДЯГА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
rud_sinel@ua.fm



ЗАЛІЗНИЧНИЙ ТРАНСПОРТ УКРАЇНИ ЯК СУБ'ЄКТ ПРИРОДНОЇ МОНОПОЛІЇ: ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Стаття присвячена удосконаленню правового регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, виявленню недоліків існуючої нормативно-правової бази і шляхів їх усунення. Значну увагу приділено державному регулюванню діяльності такого суб'єкта природної монополії, як залізниці, що, у свою чергу, виступають особливого роду природною монополією та потребують специфічного законодавчого регулювання.

Ключові слова: транспорт, залізничний транспорт, монополія, природна монополія, антимонопольне регулювання, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту.

Постановка проблеми. Якісне, оперативне забезпечення потреб споживачів у ринковій економіці вимагає вмілого поєднання різних способів державного та недержавного регулювання. Запорукою досягнення бажаного результату є наявність як здорової економічної конкуренції з її багатьма конкуруючими суб'єктами, так і діяльності великих суб'єктів-монополістів.

Залізничний транспорт є однією з основних галузей інфраструктури національної економіки, що має низку особливостей, які забезпечують одні з найважливіших функціональних складових ефективної господарсько-економічної діяльності.

Істотний рівень монополізації національної економіки та неоднозначний вплив монополій на стан справ у економічній, соціальній та політичній сферах

країни визначають потребу пошуку шляхів розвитку господарської діяльності подібних структур з метою мінімізації негативних ефектів їх монопольного становища. Окреме місце серед них посідають природні монополії, які функціонують у найбільш значимих видах господарювання: ядерна та гідроенергетика, залізничний транспорт, нафтогазова промисловість, поштовий зв'язок, телекомунікації, житлово-комунальне господарство тощо. Розвиток вказаних галузей економіки сприяє прискоренню зростання національної економіки України та підвищує її привабливість для потенційних інвесторів.

Тому проблема ефективного функціонування природних монополій стає важливим завданням державного регулювання та стимулювання економічного розвитку країни. Таке завдання полягає в мінімізації отримання монополістами ренти від власного монопольного становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми природних монополій та регулювання діяльності у цій сфері досліджувалися переважно з економічної точки зору у працях вчених-економістів, зокрема Н. Белоусова, Є. Васильєва, В. Лівшиця, В. Паламарчука, Г. Філюка [1].

Також значний внесок у дослідження особливостей функціонування та регулювання діяльності природних монополій здійснили такі науковці, як В. Базилевич, Н. Белоусова, В. Венгер, І. Галиця, А. Городецький, Я. Жаліло, А. Колганов, В. Кривуцький, А. Френзель, А. Юданов, Л. Карбовник, О. Кисинець, Д. Напрієнко та ін., які розглядали правове поле діяльності природних монополій, особливості їх функціонування, а також приділяли увагу вдосконаленню механізмів державного регулювання діяльності природних монополій.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є аналіз та удосконалення правового регулювання діяльності залізниць як суб'єкта природної монополії, що, у свою чергу, виступають переважно природною монополією та потребують специфічного законодавчого регулювання. Крім того, виявлення недоліків у існуючій нормативно-правовій базі щодо державного регулювання діяльності монополістичних утворень та шляхи їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Здійснення трансформаційних завдань цивілізаційного характеру, особливо в економічній сфері, завдань, які пов'язані не тільки із заснуванням інститутів змішаної економіки та їх стабільним функціонуванням, а й із реалізацією довгострокових економічних стратегій підвищення конкурентоздатності національної економіки, вимагають стабільності та правонаступництва щодо реалізації державних програм економічного та соціального розвитку [2].

Будь-якій активній діяльності держави з метою здійснення керуючого впливу на зміст, характер та інтенсивність реалізації суспільних відносин має

передувати окрема підготовча фаза діяльності державного апарату, що зазвичай полягає у: вивченні стану та динаміки розвитку зазначених суспільних відносин; здійсненні їх політико-правової оцінки; прогнозуванні напрямів та параметрів наслідків процесу їх розвитку; створенні віртуальної оптимізованої моделі такого розвитку, що оцінюється як політично прийнятна; з'ясуванні ресурсних та інструментальних можливостей держави щодо ефективного впливу на об'єкт управління; формалізації доктринальних положень політики у документах, що мають юридичну силу і можуть виконувати функцію алгоритму діяльності органів держави та посадових осіб, спрямованого на досягнення визначених суспільних ефектів; контролі за реалізацією сформованої політики держави в процесі функціонування механізмів державного управління, з можливою подальшою модифікацією складових державної політики, що застосовується [3].

Одним із пріоритетних напрямів сучасної економічної політики в Україні є розвиток і підтримка конкуренції.

Однак існують такі галузі, де конкуренція з об'єктивних причин (технологічні особливості виробництва, характер попиту і пропозиції) неефективна або взагалі неможлива.

Товарні ринки, де присутній лише один суб'єкт господарювання, відповідно до законодавства України належать до природних монополій і підлягають державному регулюванню. Відсутність діючих конкурентних механізмів і загроза зловживання економічною владою суб'єктів таких монополій викликає необхідність створення спеціальної системи державного регулювання у сфері природних монополій. Вона необхідна для захисту інтересів споживачів товарів і послуг суб'єктів природних монополій, а також для підвищення економічної ефективності їхньої діяльності [4].

Діяльність суб'єктів господарювання, які працюють в умовах природної монополії, піддається регулюючому впливу з боку держави в країнах з ринковою економікою. У різних державах цей вплив здійснюється по-різному, але існують два основні шляхи: перший — створення спеціальних уповноважених органів регулювання, до сфери компетенції яких входить контроль за діяльністю фірм, у тому числі приватних, і другий — регулювання з боку держави як реалізація прав його власника на державні підприємства [5].

Сферам, у яких здійснюється діяльність суб'єктами природної монополії згідно зі ст. 5 Закону України «Про природні монополії», є:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами;
- розподіл природного і нафтового газу трубопроводами;

- зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької діяльності із зберігання природного газу (ліцензійними умовами);
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами;
- розподіл електричної енергії (передача електричної енергії місцевими (локальними) електромережами);
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- транспортування теплової енергії;
- спеціалізовані послуги у річкових, морських портах, морських рибних портах та аеропортах відповідно до переліку, визначеного Кабінетом Міністрів України;
- захоронення побутових відходів [6].

Відповідно до зведеного переліку суб'єктів природних монополій станом на 13 травня 2016 р., який ведеться Антимонопольним комітетом України на підставі ст. 5 Закону України «Про природні монополії», публічне акціонерне товариство «Українська залізниця» внесено до вищевказаного переліку. Також визначені межі діяльності ПАТ як суб'єкта природної монополії, які полягають у наданні послуг користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, керування диспетчерськими службами [7].

Так, ст. 4 Закону України «Про природні монополії» визначає, що державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сферах, визначених у ст. 5 цього Закону, здійснюється національними комісіями регулювання природних монополій, які утворюються і функціонують відповідно до цього Закону [6].

У випадках, встановлених Законом, державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій може здійснюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Якщо діяльність суб'єктів природних монополій, яка підлягає регулюванню згідно з цим Законом, спрямована на задоволення потреб окремого регіону, то функції державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, визначені цим Законом, можуть бути делеговані у встановленому по-

рядку Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям з наданням їм повноважень, передбачених ст. 14 цього Закону [6].

Слід погодитись із Л. Г. Кузьменком і С. В. Кузьменком, що державний вплив на діяльність суб'єктів природних монополій має бути спрямований на досягнення основних завдань регулювання в таких напрямках: а) регулювання повинно забезпечити захист інтересів споживачів послуг, які надаються суб'єктами природних монополій, а також недопущення зловживань своїм монопольним становищем цих суб'єктів; б) створення ефективної основи для оптимального функціонування та розширеного відтворення виробництва суб'єктів природних монополій шляхом створення сприятливих умов для повного покриття економічно виправданих витрат підприємств і відповідного інвестування в розвиток виробництва. При цьому діяльність суб'єктів природних монополій має регулюватися в такий спосіб, що забезпечує баланс інтересів усіх зацікавлених кіл, у тому числі держави [8]. Очевидно, що досягнення такої мети і виконання відповідних завдань вимагають досконалої юридичної конструкції (моделі) законодавчого забезпечення інституту природних монополій, яка б відповідала політико-правовим і соціально-економічним реаліям сьогодення [9].

Із викладеного вище можна зробити висновок, що одним із важелів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій повинно бути створення національних комісій. Відповідно до Закону України «Про природні монополії» національні комісії регулювання природних монополій — це державні колегіальні органи, що утворюються, ліквідовуються та підпорядковуються Президенту України, підзвітні Верховній Раді України, діють на підставі положень, які затверджуються Президентом України. Так, сьогодні створені такі комісії, як Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Також слід зазначити, що Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері транспорту, не була створена, а деякі функції, які повинна здійснювати комісія, були покладені на Державну адміністрацію залізничного транспорту України, відповідно до Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. № 262, у тому числі формування і реалізація єдиної тарифної та цінової політики на залізничному транспорті [10]. Хоча ст. 12 Закону України «Про природні монополії» формування, зокрема цінової політики, віднесено до завдань комісії [6].

Варто погодитися з Н. О. Саніахметовою, що регулювання природних монополій слід віднести до такого типу державного регулювання, яке спрямоване на заміну конкуренції на товарному ринку. Конкуренція в таких галузях нестабільна і неефективна, однак відсутність регулювання природних монополій може призвести до підвищення цін і, отже, необґрунтованого збагачення виробників за рахунок споживачів. Державне регулювання в такому випадку означає регулювання цін природних монополій, обмеження чи усунення доступу конкурентів на ринок. Мета такого регулювання — утримувати витрати і ціни низькими, а обслуговування і якість — високими [11].

Оскільки питання законодавчого забезпечення державного регулювання такого суб'єкта природної монополії, як ПАТ «Укрзалізниця» майже не врегульоване, то воно потребує подальшого вивчення та доопрацювання.

Аналізуючи Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту, слід зробити висновок, що формування цінової політики на залізничному транспорті не належить до основних завдань адміністрації, а отже, може реалізовуватись не в повному обсязі та сприяти неефективному забезпеченню регулювання в цій сфері [10].

Слід зазначити, що на залізничному транспорті діє особливого роду природна монополія, яка потребує ефективних засобів державного регулювання та особливого законодавчого підходу до здійснення регуляторної діяльності у вказаній сфері національної економіки. У зв'язку з неузгодженістю законодавчих актів щодо статусу національних комісій регулювання природних монополій, відсутністю чітких повноважень, прав та обов'язків існує прогалина у державному регулюванні сфери транспорту.

У цьому випадку слід звернути особливу увагу на те, що ПАТ «Укрзалізниця» як монополіст об'єктів інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, впливає на тарифоутворення під час використання вказаної інфраструктури в процесі перевезень пасажирів та вантажу.

Крім того, особливістю вказаної монополії є й те, що держава виступає власником об'єктів інфраструктури, які забезпечують рух залізничного транспорту загального користування та є органом управління, а тарифи на залізничні перевезення мають статус засобу державного регулювання відносин промисловості. Тому при створенні Національної комісії, що здійснювала б державне регулювання у сфері транспорту, вона водночас отримує специфічне завдання промислової політики, адже тарифи на вантажні перевезення безпосередньо зачіпають такі галузі економіки, як металургія, сільське господарство, що виступають основними користувачами послуг перевезення вантажу залізничним транспортом.

Тому, на думку автора, а також на виконання Закону України «Про природні монополії», потрібно створити Національну комісію, що здійснюватиме регулювання у сфері транспорту, яка б провадила державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері транспорту та суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на суміжних ринках у сфері транспорту.

Основним завданням Національної комісії, що здійснювала б державне регулювання у сфері транспорту, повинно бути здійснення державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у сфері транспорту та суб'єктів господарювання, що провадять діяльність на суміжних ринках у сфері транспорту.

Шляхи реалізації основного завдання комісії полягають у такому:

1) формування і реалізація цінової та тарифної політики на ринку послуг, що надаються суб'єктами природних монополій у сфері транспорту, та суб'єктами господарювання, що провадять діяльність на суміжних ринках;

2) сприяння створенню умов для розвитку конкуренції з метою виведення товарного ринку із стану природної монополії та ефективного задоволення попиту, а також сприяння розвитку конкуренції на суміжних ринках;

3) сприяння ефективному функціонуванню ринків послуг, що надаються суб'єктами природних монополій у сфері транспорту та суб'єктами господарювання, що провадять діяльність на суміжних ринках, на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів господарювання, споживачів та держави;

4) здійснення державного контролю за додержанням встановлених тарифів на послуги, що надаються суб'єктами природних монополій у сфері транспорту та суб'єктами господарювання, що провадять діяльність на суміжних ринках.

Із викладеного вище випливає, що комісія виконувала б основні функції, які пов'язані з:

– встановленням тарифів на послуги, що надаються суб'єктами природних монополій у сфері транспорту та суб'єктами господарювання, які провадять діяльність на суміжних ринках;

– постійним моніторингом кон'юнктури ринку послуг, що надаються суб'єктами природних монополій у сфері транспорту та суб'єктами господарювання, які провадять діяльність на суміжних ринках.

Таким чином, у разі створення Національної комісії, що здійснювала б державне регулювання у сфері транспорту, потрібно буде внести ряд змін до законодавчих актів, зокрема, до Закону України «Про залізничний транспорт» щодо встановлення тарифів на залізничні перевезення, Закону України «Про природні монополії» стосовно визначення сфер діяльності суб'єктів природних монополій, а також суміжних ринків.

Так, ч. 1 ст. 9 Закону України «Про залізничний транспорт» може бути викладена в такій редакції: «Встановлення тарифів на перевезення вантажів, пасажирів, багажу, вантажобагажу залізничним транспортом (за винятком приміських пасажирських перевезень) у межах України здійснюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту на підставі бюджетної, цінової та тарифної політики у порядку, що визначає Кабінет Міністрів України».

Також потрібно буде внести зміни до ст. 5 Закону України «Про природні монополії», а саме пункт «користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування» зазнає наступної трансформації: «Користування об'єктами інфраструктури залізничного транспорту, що забезпечують безпеку та рух залізничного транспорту загального користування».

Оскільки залізничні колії, вокзали та диспетчерські служби можна об'єднати у поняття «об'єкт інфраструктури залізничного транспорту», визначення якого наведене у постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Технічного регламенту безпеки інфраструктури залізничного транспорту» від 11 липня 2013 р. № 494, відповідно до якого інфраструктура залізничного транспорту — це технологічний комплекс, що включає залізничні колії загального користування (в тому числі під'їзні колії), інженерні споруди (мости, тунелі, віадуки тощо), електричні мережі, тягові підстанції та інші пристрої технологічного електропостачання, контактну мережу, системи сигналізації, централізації, блокування, зв'язку і телекомунікацій, інформаційні комплекси та системи управління рухом поїздів, шляхи доступу пасажирів та вантажів до об'єктів інфраструктури, захисні лісонасадження, локомотивні і вагонні депо, пункти технічного обслуговування вагонів, вокзали, а також інші будівлі, споруди, пристрої та обладнання, що забезпечують функціонування такого комплексу та використовуються для надання послуг із перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом [12].

Враховуючи, що комісія повинна буде здійснювати державне регулювання діяльності не тільки суб'єктів природної монополії, а й суб'єктів, що провадять діяльність на суміжних ринках, то зазнає змін і ст. 6 Закону України «Про природні монополії» в пункті «внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів залізничним, повітряним, річковим та морським транспортом», який можна викласти в такій редакції: «внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів, багажу, вантажобагажу, вантажів залізничним, повітряним, річковим та морським транспортом, а також пов'язані з ними послуги, перелік яких

визначає Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері транспорту».

Вказані вище зміни та перетворення дозволять створити необхідний та дієвий важіль державного регулювання у сфері залізничного транспорту як суб'єкта природної монополії.

Висновки. Традиційно управлінський підхід щодо проблеми здійснення впливу держави на економічні процеси з визначеною господарською метою, як правило, полягає в оптимізації елементів саме господарського механізму держави, а точніше — систематики організаційно-господарських відносин. Ця систематика складається із визначеного арсеналу господарсько-правових засобів державного регулювання господарської діяльності, серед яких зазвичай відбираються найбільш ефективні [13].

Природна монополія є відокремленою структурою національної економіки, існування якої економічно доцільне. Вона виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва та його матеріальної бази.

Головне завдання державного регулювання природного монополізму полягає в тому, щоб не допустити необґрунтованого підвищення цін або обмеження обсягу продукції з боку суб'єктів природних монополій, які мають на меті поліпшити результати діяльності монополіста з погляду суспільства.

Методи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій визначені в літературі як передбачені законом способи встановлення і застосування обов'язкових вимог до господарської діяльності і продукції суб'єктів природних монополій, використання яких обмежене в часі [14].

Слід зазначити, що на залізничному транспорті діє особливого роду природна монополія, яка потребує ефективних засобів державного регулювання та особливого законодавчого підходу до здійснення регуляторної діяльності у вказаній сфері національної економіки. У зв'язку з неузгодженістю законодавчих актів щодо статусу національних комісій регулювання природних монополій, відсутність чітких повноважень, прав та обов'язків існує прогалина у державному регулюванні сфери транспорту.

У цьому випадку слід звернути особливу увагу на те, що ПАТ «Укразалізниця» як монополіст об'єктів інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування, впливає на тарифоутворення під час використання вказаної інфраструктури в процесі перевезень пасажирів та вантажу.

Крім того, особливістю вказаної монополії є й те, що держава виступає власником об'єктів інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування та є органом управління, а тарифи на залізничні перевезення мають статус засобу державного регулювання відносин

промисловості. Тому при створенні Національної комісії, що здійснювала б державне регулювання у сфері транспорту, вона водночас отримує специфічне завдання промислової політики, адже тарифи на вантажні перевезення безпосередньо торкаються таких галузей економіки, як металургія, сільське господарство, що виступають основними користувачами послуг перевезення вантажу залізничним транспортом.

Таким чином, створення Національної комісії, що здійснювала б державне регулювання у сфері транспорту, забезпечить баланс інтересів споживачів, компаній-монополістів та держави в процесі прийняття рішень шляхом:

- а) гарантування споживачам якісних товарів (послуг) за економічно обґрунтованими цінами;
- б) обмеження впливу монополістів на державну політику;
- в) створення умов для сталого розвитку державних компаній-монополістів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Анохіна І. О. Правове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / І. О. Анохіна. – Д., 2005. – С. 21.
2. Задихайло Д. В. Державна економічна політика та завдання правового регулювання / Д. В. Задихайло // Право. – 2014. – С. 138–147.
4. Задихайло Д. В. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 3. – С. 214–221.
5. Анохіна І. О. Напрями вдосконалення нормативно-правової бази регулювання діяльності суб'єктів природних монополій / І. О. Анохіна // Актуал. пробл. держави і права. – 2004. – Вип. 22. – С. 678–682.
6. Анохіна І. О. Поняття, принципи і методи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій / І. О. Анохіна // Актуал. пробл. держави і права. – 2003. – Вип. 21. – С. 293–298.
7. Про природні монополії [Електронний ресурс] : Закон України від 20.04.2000 № 1682/III. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1682-14/print1458638647725129>.
8. Зведений перелік суб'єктів природних монополій станом на 13.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=124914&schema=main>.
9. Кузьменко Л. Г. Основні напрями вдосконалення системи регулювання тарифів суб'єктів природних монополій / Л. Г. Кузьменко, С. В. Кузьменко // Наук. зап. НаУКМА. Економічні науки. – 2006. – Т. 56. – С. 67–70.
10. Федоренко В. Л. Національні комісії з регулювання природних монополій у системі центральних органів виконавчої влади: проблеми нормопроектного та управлінського забезпечення / В. Л. Федоренко // Вісн. Нац. акад. держ. управління при Президентові України. – 2010. – № 3. – С. 85–94.

11. Про затвердження Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 29.02.1996 р. № 262. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/262-96-п>.
12. Саниахметова Н. А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты / Н. А. Саниахметова / Одес. гос. юрид. акад. – Одесса, 1998. – С. 233.
13. Про затвердження Технічного регламенту безпеки інфраструктури залізничного транспорту [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 11.07.2013 р. № 494. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/494-2013-п>.
14. Задихайло Д. В. Економічна влада в контексті правового регулювання господарських відносин / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 4. – С. 163–171.
15. Тотьев К. Ю. Конкурентное право (правовое регулирование конкуренции) : учебник / К. Ю. Тотьев. – М. : Изд-во РДЛ, 2000. – С. 352.
16. Про залізничний транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.1996 № 273/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр>.
17. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задихайло. – Х., 2013. – 38 с.

REFERENCES

1. Anokhina I. O. (2005) Pravove rehuliuвання diialnosti subiektiv pryrodnykh monopolii : avtoref. dys. kand. yuryd. nauk: 12.00.04.
2. Zadykhailo D. V. (2014) Derzhavna ekonomichna polityka ta zavdannia pravovoho rehuliuвання. Pravo.
3. Zadykhailo D. V. (2013) Ekonomichna polityka derzhavy v systemi pravovoho i zakonodavchoho zabezpechennia. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. 3.
4. Anokhina I. O. (2004) Napriamy vdoskonalennia normatyvno-pravovoi bazy rehuliuвання diialnosti subiektiv pryrodnykh monopolii. Aktualni problemy derzhavy i prava. 22.
5. Anokhina I. O. (2003) Poniattia, pryntsypy i metody rehuliuвання diialnosti subiektiv pryrodnykh monopolii. Aktualni problemy derzhavy i prava. 21.
6. Zakon Ukrainy «Pro pryrodni monopolii» vid 20.04.2000 № 1682/III Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1682-14/print1458638647725129>.
7. Zvedenyi perelik subiektiv pryrodnykh monopolii stanom na 13.05.2016 Retrieved from: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=124914&schema=main>.
8. Kuzmenko I. H., Kuzmenko S. V. (2006) Osnovni napriamy vdoskonalennia systemy rehuliuвання taryfiv subiektiv pryrodnykh monopolii. Nauk. zapysky naukma. ekonomichni nauky. 56.

9. Fedorenko V. I. (2010) Natsionalni komisii z rehuliuвання pryrodnykh monopolii u systemi tsentralnykh orhaniv vykonavchoi vlady: problemy normoproektnoho ta upravlynskoho zabezpechennia. Visnyk natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry prezidentovi Ukrainy. 3.
10. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia polozhennia pro derzhavnu administratsiiu zaliznychnoho transportu Ukrainy» vid 29.02.1996 №262 Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/262-96-p>.
11. Saniahmetova N. A. (1998) Regulirovaniye predprinimatel'skoj deyatel'nosti v Ukraine: organizacionno-pravovye aspekty. Odessa.
12. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia tekhnichnoho rehlamentu bezpeky infrastruktury zaliznychnoho transportu» vid 11.07.2013 №494 Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/494-2013-p>.
13. Zadykhailo D. V. (2013) Ekonomichna vlada v konteksti pravovoho rehuliuвання hospodarskykh vidnosyn. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. 4..
14. Tot'ev K. YU. (2000) Konkurentnoe pravo (pravovoe regulirovaniye konkurencii): Uchebnik. M. Izd-vo RDL .
15. Zakon Ukrainy «Pro zaliznychnyi transport» vid 04.07.1996 №273/96-VR Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/273/96-vr>.
16. Zadykhailo D.dV.(2013) Pravovi zasady formuvannya ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy : avtoref. dys ... d-ra yuryd. nauk: 12.00.04. Kh.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2016.

И. Н. РУДЯГА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ УКРАИНЫ КАК СУБЪЕКТ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ: ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Статья посвящена усовершенствованию правового урегулирования деятельности субъектов естественной монополии, определению недостатков существующей нормативно-правовой базы и путей их усовершенствования. Акцент сделан на государственном регулировании деятельности такого субъекта естественной монополии, как железная дорога, что, в свою очередь, выступает особым субъектом естественной монополии и требует специфического законодательного регулирования.

Ключевые слова: транспорт, железнодорожный транспорт, монополия, естественная монополия, антимонопольное регулирование, Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере транспорта.

I. M. RUDIAHA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE AS A SUBJECT OF NATURAL MONOPOLY: AN ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

Problem setting. A significant level of the national economy monopolization, the ambiguous influence of monopolies on situations in the economic, social, and political fields of the country cause a need for search of ways for development of the similar organizations' economic activity for the purpose of minimization of negative effects of their monopolistic position.

Recent research and publications analysis. Scientists such as V. Bazylevych, N. Belousova, V. Venher, I. Halytsia, A. Horodetskyi, Ya. Zhalilo. A. Kolhanov, V. Kryvutskyi, A. Frenzel, A. Yudanov, L. Karbovnyk, O. Kysynets, D. Naprienko, etc. have considerably contributed to research of peculiarities of functioning and regulation of the natural monopoly activities. They have considered the legal area of the activities of natural monopolies, peculiarities of their functioning, and paid attention to improvement of mechanisms of government regulation of the natural monopoly activities.

Paper objective. An article objective is analysis and improvement of legal regulation of the activity of the railway transport as a subject of natural monopoly, which in turn constitutes a peculiar natural monopoly and needs specific legislative regulation.

Paper main body. Formation of national commissions is one of leverages of government regulation of the activity of the natural monopoly entities. According to the Law of Ukraine «On Natural Monopolies», National Commissions for Natural Monopolies Regulation are public collegial agencies, which are created, liquidated by the President of Ukraine, obey the President of Ukraine, report to the Verkhovna Rada of Ukraine, and act on the basis of Statements approved by the President of Ukraine. Nowadays, there are the following commissions: the National Commission for the State Regulation of Energy and Utilities; the National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization; National Commission for State Regulation of Financial Services Markets.

The main goal of a national commission, which would carry out government regulation in the sphere of transport, should consist in carrying out government regulation of the activity of natural monopoly entities in the field of transport and business entities, which operate in adjacent markets in the transport field.

Conclusions of the research. A natural monopoly is an independent unit of the national economy, existence of which is not expedient. It is worth mentioning that there is a peculiar natural monopoly in the railway transport field, which needs effective means of government regulation and a specific legislative approach to carrying out the regulatory activity in the mentioned field of the national economy. There is a gap in the government regulation of

the transport field caused by inconformity of legislative acts regarding the status of the national commissions for natural monopolies regulation, absence of precisely determined authorities, rights, and obligations.

In this case, there is a need to take into account that PJSC «Ukrzaliznytsia» as a monopolist of infrastructure objects, which provides movement of public railway transport, influences tariff setting in usage of the mentioned infrastructure in the process of transportation of passengers and cargo.

Therefore, creation of a National Commission for Regulation in the Transport Field will provide the balance of interests of consumers, dominant companies, and the government in the process of decision-making.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is dedicated to improvement of legal regulation of the activity of natural monopoly entities, indication of disadvantages of the existing normative and legal basis and ways of their elimination. The author pays considerable attention to government regulation of the activity of a natural monopoly entity such as railway transport, which, in turn, constitute a peculiar natural monopoly and requires specific legislative regulation.

Key words: transport, railway transport, monopoly, natural monopoly, anti-trust regulation, National Commission for Regulation in the Transport Field.

УДК 346.656

В. В. ШПАКОВ

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
hoslaw@nulu.edu.ua



ЗАКОНОДАВЧА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджується специфіка державного регулювання ринкових відносин у контексті законодавчої політики держави. Розглянуто розвиток нормативно-правового забезпечення державного регулювання.

Ключові слова: законодавча політика, механізм державного регулювання, засоби та інструменти державного регулювання.

Постановка проблеми. Відповідно до Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності — напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності. Однак, на думку окремих науковців, законодавча база щодо правового регулювання господарювання в Україні є недостатньою правовою основою як для розвитку підприємництва, так і зміцнення його економічної безпеки; правові засади та механізми забезпечення економічної безпеки підприємництва не передбачені у жодному з державних, регіональних чи місцевих стратегічних програмних

документів; вітчизняне законодавство не гарантує належного фізичного захисту підприємництва; існує чимало недоопрацьованих нормативно-правового поля, зокрема, відсутність належної послідовності, системності в нормотворчій діяльності державних органів, правовий вакуум або неконкретизованість окремих питань регулювання підприємницької діяльності [1, с. 148]. Як окремий аспект зазначеної проблеми доцільно вказати недосконалість вітчизняної системи оподаткування сектору малого підприємництва, зокрема такі основні вияви цієї недосконалості: 1) наявність надмірних преференцій щодо податкового навантаження на малі підприємства, що надає їм суттєвих конкурентних переваг порівняно з юридичними особами загалом, а також середніми та великими суб'єктами підприємництва, стимулює процеси тінізації економіки України; 2) відсутність належного коригування рівня податкового навантаження та критеріїв віднесення підприємств до малих з урахуванням інфляційних процесів у державі [1, с. 149].

Крім того, на умовах політичної нестабільності держави, погіршення соціально-економічного становища країни спостерігається негативна тенденція щодо законодавчого закріплення механізму державного регулювання, адже державні інституції не повною мірою виконують покладені на них функції та завдання щодо реалізації державної регуляторної політики. Крім того, має місце задовільне становище українських суб'єктів господарювання та чимало проблем, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, а як відомо ЗЕД є своєрідним індикатором стабільності та благополуччя в країні. З огляду на це, з метою підвищення ефективності державного регулювання та його системи державних органів доцільно звернути увагу на актуальну проблему, зокрема на удосконалення системи механізмів державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення державного регулювання господарської діяльності досліджували такі вітчизняні вчені-господарники, як: О. М. Вінник, О. П. Віхров, В. В. Добровольська, Д. В. Задихайло, Г. Л. Знаменський, В. К. Мамутов, В. М. Пашков, В. В. Резнікова, В. А. Устименко, В. С. Щербина тощо. Однак вищезазначені дослідники це питання не розглядали в контексті законодавчої політики.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження законодавчої політики щодо удосконалення механізмів державного регулювання господарської діяльності та аналіз напрямів регулюючого впливу держави на господарську діяльність.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення механізму державного регулювання економіки виявляється у змінах відповідних функцій, що становлять деяку сукупність дій, спрямованих на досягнення певних цілей, які стоять перед державою. Всі функції, через реалізацію яких держава виявляє

свою сутність і соціальне призначення, співвідносяться з умовами, в яких воно змушене функціонувати. Еволюція економічної функції держави, безумовно, пов'язана з наданням їй характеру виражених регулюючих дій, що мають безперечну специфіку в умовах ринкових відносин. Визначається розумне співвідношення між державним регулюванням економіки та саморегулюванням, властивим ринку, мається на увазі відхід від тотального регулювання в рамках командно-адміністративної системи. Визначається рівень централізації і децентралізації в управлінні економічними процесами, а також формування ефективного механізму регулювання в умовах різноманіття форм власності.

Отже, невід'ємною складовою законодавчої політики щодо удосконалення механізму державного регулювання господарської діяльності є механізм правового забезпечення.

Оскільки всі перераховані вище заходи державного регулювання господарської діяльності мають або, принаймні, повинні мати нормативне закріплення і забезпечення, можна говорити про нормативну основу викладеного поняття.

Крім того, основним інструментом здійснення державного контролю у сфері господарювання є законодавча база. Органи державної влади в порядку законодавчої ініціативи визначають правові норми здійснення господарської діяльності. Правові норми можуть мати характер як дозволу, так і заборони.

Як відомо, засоби та інструменти державного регулювання господарської діяльності реалізуються через їх механізми, що безпосередньо впливає на стан законодавчого закріплення. А важливою складовою механізму державного регулювання має стати система державної підтримки господарської діяльності.

З точки зору теорії держави та права механізм правового регулювання — процес переведення нормативності права в упорядкованість суспільних відносин, здійснюваний за допомогою правових засобів і форм з метою задоволення публічних і приватних інтересів, забезпечення правопорядку [2, с. 45–46]. Ефективне державне регулювання може здійснюватися лише за наявності досконалих механізмів державного регулювання. Саме тому необхідна розробка системи заходів щодо підвищення ефективності державного регулювання господарської діяльності на загальнодержавному та регіональному рівнях. Дослідження механізмів державного регулювання господарської діяльності свідчать, що організаційний механізм є основою державного регулювання і потребує найбільшого удосконалення. Механізми реалізації державної господарської політики передбачають розроблення державних і відповідних місцевих програм розвитку господарської діяльності, регулювання

такої діяльності не лише з боку органів виконавчої влади, а й органів місцевого самоврядування. А удосконалення механізмів державного регулювання господарської сфери дозволить підвищити ефективність державного регулювання цієї сфери.

Необхідною умовою ефективності державного регулювання основних станів різних об'єктів є досягнення взаємоприйнятого загального інтересу, що включає насамперед інтереси більшості населення. Якщо необхідний результат не досягається, додається число регулюючих функцій, посилюється (послаблюється) параметр будь-якої, що визначає функцію. Одночасно необхідно з'ясувати, як організовується при заданій множині функцій регулювання станів у динаміці функціонування всього об'єкта. Поряд з можливою зміною параметрів регулювання виникає необхідність визначити, як саме повинен працювати механізм державного регулювання. Істотним у функціональному змісті механізму державного регулювання економіки є таке: 1) усвідомлення інтегративної регулюючої функції, що складається з комплексу більш простих функцій; 2) виявлення зв'язку між регулюючими функціями; 3) встановлення найбільш істотних зовнішніх економічних зв'язків економічної системи і деталізація підсистем, до яких ці зв'язки додаються; 4) виявлення основних станів, у яких можуть знаходитися як вся система господарських відносин, так і її окремі підсистеми, і безлічі допустимих переходів зі стану в стан; 5) визначення ефективних форм, методів та інструментів державного регулювання за допомогою поточної інформації; 6) надання інформації у формі, доступної та зручної для аналізу й ухвалення рішення про послідовність регулюючих дій, що забезпечують мінімізацію нестійких (перехідних) станів і достовірний прогноз стабільних станів [3].

Однак, розглядаючи напрями державного регулювання, можна виділити основні з них: формування та функціонування ринкової економіки; фінансування, кредитування, страхування; захист інтересів вітчизняних товаровиробників під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності; розвиток науки і здійснення наукової діяльності у сфері господарювання; розвиток соціальної сфери.

Як наслідок, виокремимо такі завдання державного регулювання системи господарювання: стабілізація та розвиток системи господарювання; забезпечення промислової діяльності; підтримка економічного паритету між промисловістю та іншими галузями національної економіки; захист вітчизняних товаровиробників у господарській сфері.

Проте для визначення ролі держави в економіці використовуються різні терміни: державне втручання, державне управління, державна економічна політика, державна регуляторна політика, державне регулювання економіки.

Усі вони взаємопов'язані і характеризують відносини держави із суспільством. Так, державне управління економікою — це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності господарювання [3]. Класифікація видів державного регулювання може ґрунтуватися на ступені впливу держави на ті чи інші відносини в різних галузях народного господарства або сегментах ринку. Так, можливо виділення максимального, середнього та мінімального рівнів державного регулювання економіки. Максимальний рівень регулювання передбачає використання всіх або більшості засобів (інструментів) державного регулювання. Максимальний рівень державного регулювання встановлений у відношенні, наприклад, природних монополій у сферах залізничних перевезень, послуг загальнодоступного електричного і поштового зв'язку та ін. Мінімальний рівень державного регулювання існує щодо підприємництва, пов'язаного з творчою діяльністю.

Проте в цілому державне регулювання економіки має важливе значення для економічного і соціального розвитку країни. При цьому, здійснюючи регулювання економіки, держава використовує широкий набір засобів і методів впливу на економіку, таких як бюджет, податки, кредитно-грошова політика, економічне законодавство тощо.

Проте економічна роль держави, згідно з теорією меркантилізму, така: 1) державне регулювання сфери зовнішньоекономічних відносин, що засноване на протекціоністських засадах і передбачає застосування низьких митних тарифів на імпорту сировини й експорт готових виробів та високих — на імпорту промислової продукції та експорт сировинних ресурсів; 2) державна регламентація внутрішнього промислового виробництва через запровадження державного контролю за якістю продукції, чисельністю і кваліфікацією працівників, надання привілеїв і монополічних прав новоствореним мануфактурам; 3) активна монополізація зовнішньої торгівлі приватним і державним капіталом за обов'язкової державної підтримки і стимулювання; 4) контроль грошового обігу і грошової системи, карбування монет із попереднім їх «псуванням» для поліпшення сальдо торговельного та платіжного балансу [4, с. 24].

Правове забезпечення регулюючого впливу держави на господарську діяльність передбачає надання правової форми тим засобам, за допомогою яких здійснюється цей вплив. Як правові форми регулюючого впливу держави традиційно виступають закони і підзаконні акти. Зараз значною мірою відсутня правова база, що забезпечує застосування засобів, інструментів регулюючого впливу держави, створення якої слід розглядати як пріоритетний напрям розвитку законодавства у широкому розумінні.

Тобто право являє собою, з одного боку, самостійний засіб реалізації економічної функції держави, а з другого — самостійний засіб регулюючого впливу держави поряд з іншими засобами та інструментами економічного характеру.

Хоча об'єктивними причинами необхідності державного регулювання економіки в умовах сьогодення є: наявність монополізму в багатьох галузях народного господарства та відсутність досконалої конкуренції; недосконалість цінового механізму для певної групи товарів, який робить їх виробництво не-ефективним; повільна адаптація до сучасних умов господарювання окремих ринків: робочої сили, капіталів, інтелектуального продукту тощо; забезпечення стабільності і гармонійності суспільства; сприяння збереженню та відтворенню природного, культурного, національно-історичного середовища існування народів; розв'язання питань міжнародної політики і співпраці [5, с. 49–56].

Слід також зазначити, що процес реформування правової системи в будь-якій державі повинен бути системним і прогнозованим. Необхідно вжити заходів щодо оптимізації співвідношення нормативних правових актів суб'єктів, які мають нормотворчі функції.

Одним із способів викорінення зазначеної ситуації є планування законопроектної діяльності. У зв'язку з цим доцільно виробити механізми взаємодії суб'єктів, які мають право прийняття законопроектів стосовно планування та прогнозування розвитку законодавства, оскільки узгоджений формат роботи суб'єктів нормотворчої діяльності сприятиме зміцненню авторитету інститутів права і державної влади, забезпечить стабільність законодавства.

Процес створення нормативного правового акта, що включає в себе вироблення первинної ідеї, складання й обговорення проекту, врахування думок різних соціальних груп, аналіз співвідношення його з іншими нормативними актами, здатність майбутнього правового документа «вписатися» в уже існуючу правову систему, складання економічного прогнозу його застосування, — багатогранний.

Зрозуміло, що основоположний нормативний правовий акт, що визначає засади нормотворчої діяльності, порядок підготовки, прийняття нормативних правових актів, а також правила їх дії, встановлює, що нормативні правові акти, реалізація яких тягне за собою фінансування з державного бюджету, не підлягають прийняттю до визначення по ним джерела фінансування. Зважаючи на це, необхідно припинити практику прийняття правових документів, успішна практична реалізація яких не підкріплена необхідними фінансовими інструментами.

У той же час ефективність функціонування та розвитку державного регулювання в економічній політиці держави значною мірою обумовлена зовніш-

нім середовищем: 1) державною політикою у цій сфері; 2) діяльністю місцевої (регіональної) законодавчої та виконавчої влади; 3) зовнішніми умовами конкретних регіонів.

Зрозуміло, що необхідний певний сприятливий стан зовнішнього середовища, який досягається за рахунок відповідних регулюючих впливів, що виробляються суб'єктами організаційно-господарських повноважень.

Отже, у забезпеченні публічних інтересів право відіграє основну роль. Для розвитку права у цій сфері необхідно сформулювати правову концепцію, елементи якої повинні включати: 1) визначення системи правових заходів забезпечення публічних інтересів держави у процесі удосконалення механізму державного регулювання; 2) вдосконалення системи стимулюючого ефекту регулюючого впливу держави; 3) визначення умов закріплення положень регулюючого впливу, що відображають інтереси суспільства; 4) впровадження системи стратегічного планування; 5) вдосконалення правових режимів майнового стану.

Державне регулювання охоплює всі напрями суспільного виробництва. Однак першочергова увага приділяється регулюванню відносин власності та підприємництва, інвестицій і структурної перебудови галузей матеріального виробництва, соціального розвитку й ринку праці, фінансового ринку та грошового обігу, територіальних пропорцій і регіональних ринків, природокористування, зовнішньоекономічної діяльності. Ці питання становлять основний зміст державного регулювання економіки. Водночас з огляду на наявні особливі умови реформування розв'язуються гострі економічні та соціальні проблеми, зокрема структурні перетворення, технологічні оновлення, подолання кризових явищ.

Саме завдяки механізму державного регулювання економіки необхідно створити умови для: ефективного функціонування ринкового середовища; усунення негативних наслідків ринкових процесів; захисту національних інтересів на світовому ринку; вирішення проблем, які ринковий механізм вирішити не може або вирішує їх не в повному обсязі.

Основоположним початком формування механізму державного регулювання економіки служать конкретні об'єкти і суб'єкти регулювання. Об'єкти впливу державних органів влади визначаються системою стратегічних цілей, встановлених у процесі формування державної економічної політики. Процес формування механізму державного регулювання економіки можна подати у вигляді такої послідовності: 1) визначення конкретних об'єктів регулювання та цілей, трансформованих у критерії регулювання; 2) виявлення чинників регулювання, що визначають елементи об'єкта регулювання і їх зв'язку; 3) встановлення оптимальних методів впливу на фактори регулювання, які

конкретизують інструментарій, способи, технології досягнення поставлених завдань; 4) надання сукупності необхідних ресурсів, а саме, матеріально-технічних, фінансових, соціальних, інституціональних тощо для регулювання об'єкта, при використанні яких реалізуються методи регулювання, і забезпечується виконання стратегічної мети.

Механізм державного регулювання виробничо-економічних відносин повинен враховувати змішану структуру суб'єктів економічних відносин і здійснювати регулювання економікою при максимальному дотриманні їхніх інтересів. При цьому слід особливо підкреслити, що механізм державного регулювання не можна реалізовувати без необхідного забезпечення форм, способів і методів свідомого регулювання економіки. Таким чином, механізм державного регулювання економіки можна визначити як сукупність конкретних економічних форм господарювання, методів управління, організаційних структур і правових форм, за допомогою яких здійснюється регулювання економічного розвитку суспільства. При цьому будь-якому рівню розвитку продуктивних сил відповідає ряд загальних форм організації виробництва і господарювання, незалежно від специфіки виробничо-економічних відносин: організаційні структури управління підприємствами (об'єднаннями), ефективні форми міжгалузевих взаємозв'язків, територіальної організації виробництв.

А до основних напрямів нормативно-правового забезпечення має бути віднесено законодавче забезпечення — формування чинного законодавства України стосовно підприємницької діяльності та його вдосконалення.

Свого часу, з метою вдосконалення державного регулювання господарської діяльності для забезпечення гарантування конституційного права кожного громадянина на підприємницьку діяльність Указом Президента України від 3 вересня 2007 р. була схвалена Концепція про вдосконалення державного регулювання господарської діяльності.

У ній було задекларовано, що забезпечення економічної безпеки держави та добробуту її громадян шляхом захисту конкурентного ринкового середовища, реалізації конституційного права кожного громадянина на підприємницьку діяльність, формування сприятливого та передбачуваного правового поля для реалізації відповідного права є однією з основних функцій держави в умовах подальшого розвитку ринкової економіки.

У документі була акцентована увага на недоліках щодо регуляторної політики, засобах регулюючого впливу держави, дозвільної системи тощо. Було поставлено ряд завдань і, як наслідок, було прийнято чимало законодавчих актів щодо державного регулювання в окремих галузях національної економіки.

Серед законодавчих актів, спрямованих здійснити державне регулювання господарської діяльності в окремих галузях національної економіки, можна виокремити такі закони України: «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про угоди про розподіл продукції», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо державного регулювання та управління у сфері транспорту та дорожнього господарства», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг», «Про відходи», «Про природні монополії», «Про житлово-комунальні послуги», «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», «Про відповідальність за правопорушення у сфері містобудівної діяльності», «Про автомобільний транспорт», «Про транспорт», «Про пестициди і агрохімікати», «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними», «Про державну геологічну службу України», «Про поштовий зв'язок», «Про туризм», «Про хімічні джерела струму», «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру», «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» тощо.

Механізм забезпечення реалізації законів становить комплекс соціально-економічних, організаційно-управлінських, юридичних, а певною мірою й ідеологічних, соціально-психологічних засобів, спрямованих на ефективну, реальну дію закону. Тут виділяється перш за все матеріально-технічне забезпечення, що не виключає часом і відсутність всіх необхідних ресурсів для законодавчих новацій, а тим самим не створюються і умови для реалізації наданих прав. Ефективність і реальність законів значно зростає за допомогою формування юридичного механізму реалізації закону (видання законів прямого регулюючого впливу, визначення порядку, умов і гарантій здійснення прав і обов'язків, створення системи соціально-правового контролю).

Крім того, досвід економічного розвитку свідчить про потребу створення адекватної інституційної основи, яка створить необхідне середовище для ринкових агентів. Роль держави на ринку в сучасній економічній літературі оцінюється неоднозначно. І це не випадково, оскільки вплив держави на розвиток економіки, як свідчить економічна історія, був різним. Деякі країни отримували значну вигоду від активної ролі, яку відігравали уряди, однак ті країни, у яких уряди були набагато пасивнішими, також могли процвітати.

Водночас деякі країни із сильними урядами були далекі від економічного процвітання, позаяк кошти у них витрачалися на війни та різноманітні державні сумнівні авантюри [6, с. 14].

Проте законодавча політика як напрям юридичної політики держави є науково обґрунтованою організаційно-господарською діяльністю суб'єктів законодавчої влади, яка виступає методологічною основою в реалізації законотворчої функції держави з оформлення і закріплення політичних рішень, пов'язаних із правом у формі прийняття законів, з метою формування і вдосконалення правового впливу держави на різні сфери життєдіяльності суспільства. При цьому законодавча політика держави є динамічним явищем, яке чинить постійний вплив на державно-правову сферу забезпечення різних галузей життєдіяльності суспільства для досягнення необхідного результату в його розвитку.

Статична структура законодавчої політики відображає її елементну базу, що включає: 1) суб'єкт діяльності — перш за все держава в особі його законодавчих органів, а так само апаратів, що володіють правом впливу на законотворчий процес; 2) мета діяльності — створення умов для ефективного функціонування права; 3) об'єкт діяльності — відповідні суспільні відносини залежно від пріоритетів діяльності; 4) кошти діяльності — наукові досягнення (новації в праві), засоби політико-юридичного прогнозування, статистичні методи; 5) результати і їх оцінка.

Динамічна структура характеризує законодавчу політику як процес і включає сукупність дій на таких трьох етапах її формування і реалізації: 1) попередній етап — аналітичний — включає: моніторинг соціальних потреб і точкових проблем суспільства; збіг вектора потреб у політико-управлінському впливі і законодавчої діяльності; постановку мети в державно-правовій сфері життєдіяльності суспільства (досягнення певного господарського результату); появу ідеології правового регулювання (концепції законопроекту); вироблення стратегії досягнення бажаного результату; розробку конкретної методології і вибірку механізмів держави для досягнення поставленої мети; 2) безпосередній етап — інституційний — включає: розробку законопроекту; вдосконалення законопроекту (включаючи участь в обговоренні законопроекту громадянського суспільства); прийняття рішення щодо законопроекту; 3) наступний етап — оцінний — включає: моніторинг ефективності впливу закону на суспільні відносини на предмет відповідності поставленої мети; моніторинг правозастосовної діяльності; встановлення проблемних сфер реалізації правових приписів; визначення і постановку завдань, які потребують вирішення на політичному та нормативно-регулятивному рівнях державної діяльності.

Тому, стверджує Д. В. Задихайло, аналізуючи питання кодифікації господарського права, ключовим питанням економічної політики держави в будь-якому випадку є питання економічної влади, господарсько-правового регулювання процесів її концентрації, оптимізації її розподілу і балансування в економічній системі між суб'єктами, що одноособово або сукупно представляють основні елементи такої системи. Оптимізація розподілу публічного та приватних видів економічної влади має результативно полягати в забезпеченні економічного народовладдя, народного економічного суверенітету. Як уявляється, саме ці проблеми мають бути в фокусі економічної політики держави та господарсько-правового її забезпечення, а отже, і господарсько-правової науки [7, с. 215].

Проте у демократично орієнтованих державах одним із головних сучасних засобів легітимної влади для здійснення свого волевиявлення виступає право. В цьому контексті слід говорити про існування двох взаємопов'язаних видів правової політики, а саме — нормотворчий та правозастосовний, які із загальнотеоретичних позицій слід віднести до структурних елементів механізму правового регулювання у вигляді засобів, які виводять із статичного стану такі інструментальні засоби правового регулювання суспільних відносин, якими є норми права. У цьому випадку мова йде переважно про матеріальні норми, що закріплюють права і юридичні обов'язки суб'єктів правовідносин. Саме тому В. М. Пашков наполягає на створенні розгалуженої законодавчої бази щодо регулювання окремих галузей національної економіки [8, с. 148].

На сьогодні в механізмі державного регулювання господарської діяльності присутній зворотний зв'язок, його можна розглядати як закриту систему взаємовідносин суб'єктів господарювання і економічних об'єктів, що представляє сукупність елементів і зв'язків між ними.

Держава здійснює своє регулювання на основі нормативно-правових актів, що встановлюють: систему суб'єктів організаційно-господарських повноважень; визначають правове положення суб'єктів господарювання; встановлюють порядок укладення та виконання господарських договорів; визначають порядок вирішення спорів між суб'єктами господарювання та правові засоби захисту прав споживачів тощо.

Результатом ефективного застосування всіх принципів державного регулювання економіки повинно бути забезпечення раціонального господарювання. Правові норми, що закріплюють цілі і принципи державного регулювання економіки, на відміну від інших правових норм, що відрізняються відомою консервативністю, несуть у собі прогресивні за спрямованістю на розвиток і вдосконалення форм державного регулювання економіки.

Отже, з метою реалізації довгострокової стратегії реформування та розвитку механізму державного регулювання необхідно вжити заходів

щодо модернізації законодавчої політики держави шляхом впровадження практики інтегрованого державного нагляду, відпрацювання механізмів співпраці між вже діючими органами організаційно-господарських повноважень, комплексного вдосконалення законодавства з його подальшою адаптацією до європейського законодавства, впровадження механізмів забезпечення стабільності та прозорості господарської діяльності, захисту прав споживачів.

Одним із перших документів, що гарантував державну підтримку, зокрема, суб'єктам підприємницької діяльності, можна вважати Програму державної підтримки підприємництва в Україні, що затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 17 березня 1993 р. № 201 (на сьогодні втратила чинність).

Основною метою Програми була реалізація державної політики, спрямована на захист і підтримку підприємництва, передусім у приватному секторі економіки, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності.

Головними завданнями Програми було: формування правової бази розвитку і підтримки підприємництва; створення системи фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності; забезпечення матеріальних умов розвитку підприємництва; формування ринкової інфраструктури та створення конкурентного середовища для забезпечення підприємницької діяльності; забезпечення швидкого міжгосподарського, міжгалузевого і міжрегіонального перерозподілу капіталу і робочої сили; підготовка кадрів для підприємницької діяльності; інформаційна та науково-методична підтримка підприємництва.

Як наслідок, першочерговими завданнями формування правової бази розвитку і підтримки підприємництва є встановлення в законодавстві України чітких правових гарантій, які б забезпечували свободу і захист підприємницької діяльності, розвиток конкуренції та свободи ціноутворення.

Формування правової бази підприємництва передбачало: 1) підготовку за участю спілок і об'єднань підприємців проектів законів та інших нормативних актів, спрямованих на правове забезпечення розвитку економіки; 2) перегляд законодавства з метою скасування положень чинних нормативних актів, що гальмують розвиток приватної ініціативи та підприємництва; 3) підготовку проектів актів законодавства, які включали б гарантії щодо обмеження втручання держави в підприємницьку діяльність юридичних осіб та громадян; 4) створення та запровадження механізму реалізації прийнятих правових актів; 5) удосконалення системи правового забезпечення роботи

органів державного контролю за фінансовою та господарською діяльністю підприємницьких структур; 6) встановлення в законодавстві додаткових санкцій за дії, що завдають збитків підприємництву: розкрадання, здріство (рекет), примушення прийняття рішень, які не відповідають інтересам підприємців, розголошення комерційної таємниці тощо; удосконалення анти-монопольного законодавства.

Відповідно до Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1996 р. № 404, Державна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу, які передбачаються урядом у сфері малого підприємництва з урахуванням державних інтересів та пріоритетів.

Державна політика розвитку малого підприємництва спрямовувалася на: 1) забезпечення зростання внутрішнього валового продукту за рахунок діяльності суб'єктів малого підприємництва; 2) залучення суб'єктів малого підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному та регіональному рівнях; 3) удосконалення структури малого підприємництва; 4) підвищення технологічного рівня виробництва малих підприємств; 5) заохочення розвитку малих підприємств у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку; 6) створення нових робочих місць, зменшення безробіття; 7) сприяння максимальній самореалізації громадян у підприємницькій діяльності; 8) формування соціального прошарку власників і підприємців.

Реалізація зазначених цілей забезпечувалася шляхом підтримки малого підприємництва в таких основних напрямках: формування нормативно-правової бази; удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики; забезпечення інформацією; сприяння впровадженню технологій та інновацій; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності; підготовка та перепідготовка кадрів.

Заходи державної підтримки малого підприємництва, в тому числі пільги та преференції, застосовуються, передусім, у пріоритетних сферах, які встановлювалися урядом для суб'єктів малого підприємництва та ґрунтувалися на економічній доцільності.

Висновки. Саме тому державна підтримка господарської діяльності — це специфічна форма державного регулювання економіки, що містить у собі позитивну оцінку діяльності господарюючих суб'єктів, які застосовується з метою їх стимулювання до раціонального господарювання в об'єктивному сенсі і виражаються в конкретних заходах матеріального і морального характеру.

Державні преференції, які надаються антимонопольним законодавством, також повинні охоплюватися поняттям «державна підтримка», оскільки державна підтримка може полягати не тільки в наданні суб'єктами організаційно-господарських повноважень окремим господарюючим суб'єктам переваги, яке забезпечує їм більш вигідні умови діяльності, шляхом передачі майна або шляхом надання майнових пільг.

Форми державної підтримки національної економіки можна класифікувати за різними підставами: 1) форми державної підтримки можуть бути правовими, економічними та організаційними; 2) форми державної підтримки можуть мати матеріальний або моральний характер; 3) форми державної підтримки можуть бути як безоплатними, наприклад, у вигляді бюджетних субсидій, так і оплатними, наприклад, бюджетний кредит; 4) форми державної підтримки суб'єктів господарювання можна поділити на прямі і непрямі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильців Т. Г. Удосконалення державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Т. Г. Васильців // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 145–150
2. Скакун О. Ф. Держава і право : підручник / О. Ф. Скакун. – К. : Алерта ; КНТ ; ЦУЛ, 2009. – 520 с.
3. Степаненко С. В. Еволюція наукових поглядів і вибір концепцій підвищення ефективності державного регулювання процесів економічного розвитку [Електронний ресурс] / С. В. Степаненко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 2 (41). – С. 1–8. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-2/doc/2/08.pdf>.
4. Базилевич В. Д. Макроекономіка : підручник для вузів / В. Д. Базилевич. – 3-тє вид., випр. – К. : Знання, 2006. – 320 с.
5. Економічна теорія. Політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2008. – 330 с.
6. Третяк Г. С. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / Г. С. Третяк, К. М. Бліщук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 128 с.
7. Задохайло Д. В. Економічна політика держави в системі правового і законодавчого забезпечення / Д. В. Задохайло // Вісн. Нац. акад. прав. наук України. – 2013. – № 3 (74). – С. 214–221.
8. Пашков В. М. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності фармацевтичної продукції в умовах глобалізації / В. М. Пашков // Економічна теорія та право. – 2015. – № 1 (20). – С. 141–151.

REFERENCES

1. Vasylytsiv T. H. (2009) Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання pidpriemnytskoi diialnosti v Ukraini. Stratehichni priorytety.1(10).
2. Skakun O. F. (2009) Derzhava i pravo : pidruchnyk. K. Alerta; KNT; TsUL.

3. Stepanenko S. V. (2013) Evoliutsiia naukovykh pohliadiv i vybir kontseptsii pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnoho rehuliuвання protsesiv ekonomichnoho rozvytku. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. Vyp. 2 (41). Retrieved from: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-2/doc/2/08.pdf>
4. Bazylevych V. D. (2006) Makroekonomika: pidruchnyk dlia vuziv. K. Znanyia.
5. Ekonomichna teoriia. Politekonomiia : pidruchnyk. (2008) Za red. V. D. Bazylevycha. K. Znannia-Pres.
6. Tretiak H. S., Blishchuk K. M. (2011) Derzhavne rehuliuвання ekonomiky ta ekonomichna polityka : navch. posib. Lviv. LRIDU NADU.
7. Zadykhailo D. V. (2013) Ekonomichna polityka derzhavy v systemi pravovoho i zakonodavchoho zabezpechennia. Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. 3 (74).
8. Pashkov V. M. (2015) Problemy zabezpechennia konkurentospromozhnosti farmatsevychnoi produktsii v umovakh hlobalizatsii. Ekonomichna teoriia ta pravo. 1 (20).

Стаття надійшла до редакції 11.05.2016.

В. В. ШПАКОВ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Исследуется специфика государственного регулирования рыночных отношений в контексте законодательной политики государства. Рассмотрено развитие нормативно-правового обеспечения государственного регулирования.

Ключевые слова: законодательная политика, механизм государственного регулирования, средства и инструменты государственного регулирования.

V. V. SHPAKOV

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE GOVERNMENT LEGISLATIVE POLICY REGARDING IMPROVEMENT OF THE PUBLIC REGULATION MECHANISM

Problem setting. According to the Law of Ukraine «On Frameworks of Public Regulatory Policy in the Field of Economic Activity», the public regulatory policy in the economic field is a government policy direction aimed at improvement of legal regulation

of economic relations as well as administrative relations between regulatory agencies or other government agencies and business entities, prevention of passing economically inexpedient and inefficient regulatory acts, the decrease of government interference in the business entities activity, and elimination of obstacles for economic activity development. Nevertheless, from the point of view of some scientists, the legislative basis regarding legal regulation of the Ukrainian economy is not sufficient for development of entrepreneurship as well as strengthening its economic security. Neither of the national, regional, or local strategic program documents contains legal frameworks and mechanisms of providing economic security of entrepreneurship. The domestic legislation does not guarantee appropriate physical protection of entrepreneurship. Moreover, there are many imperfections of the normative and legal basis, particularly absence of the appropriate consequence and systemacy of the law-making activity of government agencies, the legal vacuum or indefiniteness of some matters related to entrepreneurship regulation.

Recent research and publications analysis. Problems of providing public regulation of the economic activity were examined by domestic economists such as O. M. Vinnyk, O. P. Vikhrov, V. V. Dobrovolska, D. V. Zadykhailo, H. L. Znamenskyi, V. K. Mamutov, V. M. Pashkov, V. V. Reznikova, V. A. Ustymenko, V. S. Shcherbyna, etc. However, the above-mentioned researches do not consider this matter in the context of a legislative policy.

Paper objective. An article objective is to research the legislative policy regarding improvement of the mechanisms for public regulation of the economic activity and analysis of directions of the regulatory influence of the government on the economic activity.

Paper main body. Improvement of the mechanism for public regulation of the economy consists in changes of corresponding functions constituting a particular set of actions aimed at achievement of certain goals that face the government. All the functions, which capture the essence and a social purpose of the government, correlate with conditions, under which the government has to function. Evolution of the economic function of the government is undoubtedly concerned with assuming qualities of distinct regulatory actions under market conditions. The author determines adequate correlation between the public regulation of the economy and self-regulation being inherent to a market (the author means the deviation from total regulation within the command system). The author determines a level of centralization and decentralization in managing economic processes and formation of an effective mechanism of regulation under diversity of ownership forms.

Consequently, the mechanism of legal support is an inherent component of the legislative policy regarding improvement of the mechanism of public regulation of the economic activity.

Since all the above-mentioned measures of the public regulation of the economic activity are, or at least should be, legally fixed and substantiated, the author may confirm the legal essence of the considered concept.

In addition, the legislative basis is the main instrument of exercising control in the economic field. The government agencies determine legal norms of performing the economic activity through a legislative initiative. The legal norms can be permission as well as prohibition.

Conclusions of the research. Thus, the public support of the economic activity is a specific form of the public regulation of the economy containing a positive estimate of the business entities activity, which is applied in order to stimulate the rational activity and is expressed in the form of certain material and moral measures.

A concept «government support» should include government preferences, since this concept may encompass a subject being broader than preferring certain business entities (these preferences provide more beneficial conditions for the activity through transferring property or providing property benefits).

Forms of the government support for the national economy can be classified into the following categories: a) forms of the government support can be legal, economic, and organizational; b) forms of the government support can be tangible or intangible; c) forms of the government support can be free of charge (e.g., in the form of budget subsidies) as well as payable (e.g., budget crediting); d) forms of the government support for business entities can be divided into direct and indirect ones.

Short Abstract for an article

Abstract. The author researches specificity of the public regulation of market relations in the context of the government legislative policy. The author considers development of the normative and legal support of the public regulation.

Key words: legislative policy, public regulation mechanism, measure and instruments of public regulation.

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 (для статей докторів наук рецензія не подається);

– *витяг* із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза Національним юридичним університетом імені Ярослава Мудрого);

– *розширена (від 2000 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 англomовний 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 № 14 з міжрядковим інтервалом 1,5 з полями: ліворуч — 3 см, праворуч — 1,5 см, угорі та внизу — 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті (див. додаток 3):

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
- наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman кегль 14 з міжрядковим інтервалом 1,5) — *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (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);
- під заголовком **REFERENCES** має бути транслітерація бібліографічного опису джерел. Слід звернути увагу: а) джерела англійською мовою необхідно оформити за міжнародним бібліографічним стандартом APA (стандарт APA <http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>); б) транслітерувати влас-

ні назви, прізвища та імена слід згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. №55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею»; в) бібліографічний опис джерел, написаних мовою, що використовує кириличний алфавіт, необхідно транслітерувати латинськими літерами (див. таблицю);

Т а б л и ц я

Транслітерація бібліографічного опису

Список використаної літератури	References
1. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. — Х. : Право, 2014. — 404 с.	1. Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kamins'ka T. M. (2014). Nematerial'na ekonomika: upravlinnya formuvanniam i vykorestanniam intelektual'noho kapitaly. Kharkiv: Pravo
2. Teng T. L. Analyziz of the Formation Path of the Residual Value Risk in Public Private Partnership Projects Basede on SEM Method / Teng T. L., Juan J. F., Li Q. M. // Advanced Materials Research. — 2014. — Vol. 1079–1080. — P. 1126–1130	2. Teng T. L., Juan J. F., Li Q. M. (2014). Analyziz of the Formation Path of the Residual Value Risk in Public Private Partnership Projects Basede on SEM Method. Advanced Materials Research, 1079–1080. 1126–1130
3. Мирошніченко Н. В. Интеллектуальные услуги: подходы к определению и типологизации [Електронний ресурс] / Н. В. Мирошніченко. — Режим доступу: http://cdn.scipeople.com/materials/9038/ Интел % 20/.pdf	3. Miroshnichenko N. V. Intel'lektual'nye uslugi: podxody k opredeleniju i tupologizacii. Retrieved from: http://cdn.scipeople.com/materials/9038/ Intel % 20/.pdf

– 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, де розташована організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

– нижче по центру наводиться назва статті російською мовою, якщо українська є мовою статті/українською мовою, якщо російська є мовою статті (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний);

– анотація обсягом до 50 слів і ключові слова (5–7) російською мовою, якщо українська є мовою статті / українською мовою, якщо російська є мовою статті (використовується шрифт Times New Roman кегль 12 з міжрядковим інтервалом 1,5);

Якщо англійська є мовою статті, то після списку використаної літератури додаються відомості про автора (співавторів) та назва статті, анотація і ключові слова українською і російською мовами. Розширена анотація надається українською мовою.

Вимоги щодо структури статті

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15.01.2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

– **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– **формулювання цілей** статті (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в 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 Time 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 — від 2000 до 3000 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*).

Short Abstract for an article (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».

З порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

– створені мною особисто;

– є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;

– не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі в мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (auka.jug-academy.kharkov.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової Електронної Бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

« » _____ 201__ р.

_____ / _____ /

підпис

розшифровка підпису

ЗРАЗОК ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК

В. М. ПЕТРЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
адреса електронної скриньки
ORCID ID:

ФОТО

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З КІБЕРЗЛОЧИННІСТЮ

Розкрито зміст

Ключові слова:

JEL Classification: (для статей з економічних проблем).

Постановка проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формулювання цілей.

Виклад основного матеріалу.

Висновки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ REFERENCES

В. М. ПЕТРЕНКО

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

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

Раскрыто содержание...

Ключевые слова:

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

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*).

Short Abstract for an article (Основна анотація до статті)

Abstract: (*переклад анотації до статті, 3–5 речень*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Підписано до друку з оригінал-макета 20.07.2016.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 20,6. Обл.-вид. арк. 15,2. Вид. № 1511.
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