

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 3 (30) 2017

Харків
«Право»
2017

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 1 від 08.09.2017 р.)*

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

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Харків :
Право, 2017. – № 3 (30). – 200 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, член-кореспондент НАПрН України (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Bîrcă** – доктор філософії, професор (Молдова); **Nikola Milović** – доктор філософії, професор (Чорногорія); **Lina Novikovičė** – доктор філософії, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії, професор (Румунія); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук з державного управління, професор (Польща); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – доктор економічних наук, професор (Грузія); **Yordan Vasilev** – доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Грищенко** – 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; **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, доцент; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, професор; **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» включено до **Переліку наукових фахових видань України** 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 2015: 56,37), Google Scholar, Academic Research Index (ResearchBib), Information Matrix for the Analysis of Journals (MIAR), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Cite Factor, Cosmos Impact Factor, Journal Factor, International Innovative Journal Impact Factor, Infobase Index, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Science Library Index, а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

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

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58;

e-mail: ekonom@nulai.edu.ua, econom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua/>

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2017

© Видавництво «Право», оформлення, 2017

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 1 от 08.09.2017 г.)*

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

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков :
Право, 2017. – № 3 (30). – 200 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, член-корреспондент НАПрН Украины (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bîrcă** – доктор философии, профессор (Молдова); **Nikola Milović** – доктор философии, доцент (Литва); **Lina Novikoviene** – доктор философии, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии, профессор (Румыния); **Oleksandr Radchenko** – доктор наук по государственному управлению, профессор (Польша); **Piotr Szymaniec** – доктор юридических наук, профессор (Польша); **Natela Tsiklashvili** – доктор экономических наук, профессор (Грузия); **Yordan Vasilev** – доктор экономических наук, профессор (Болгария); **О. З. Вагаманюк** – 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; **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, профессор; **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» включен в Перечень научных профессиональных изданий Украины 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 2015: 56,37), Google Scholar, Academic Research Index (ResearchBib), Information Matrix for the Analysis of Journals (MIAR), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Cite Factor, Cosmos Impact Factor, Journal Factor, International Innovative Journal Impact Factor, Infobase Index, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Science Library Index, а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

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

Тел.: +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58;

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

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No.1 of 08.09.2017)*

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

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2017. – Issue No. 3 (30). – 200 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bircă** – PhD in Economics, Associate Professor (Moldova); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Oleksandr Radchenko** – Doctor in Public Administration, Professor (Poland); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **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; **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, 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 included in the List of scientific professional editions of Ukraine 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 2015: 56,37), Google Scholar, Academic Research Index (ResearchBib), Information Matrix for the Analysis of Journals (MIAR), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Cite Factor, Cosmos Impact Factor, Journal Factor, International Innovative Journal Impact Factor, Infobase Index, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), Science Library Index, 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.:** +38 (057) 704-11-35; +38 (057) 704-92-58;

e-mail: ekonom@nulai.edu.ua, econom_theory@ukr.net.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УКРАЇНЬСЬКА Л. О.

Соціально-економічний потенціал креативної корпорації:
особливості формування 11

НАБАТОВА О. О.

Стратегії інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в Україні 21

ЧЕРНЯЄВА А. О.

Світовий досвід управління розвитком робітничих кадрів 34

ЯРМАК О. В.

Зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг
економіки України: підходи до структуризації 45

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО О. А.

Економіка та право: перспективний напрям наукових досліджень
(роздуми щодо внеску Гвідо Калабрезі у наукові дослідження
у галузі «Право та економіка»)..... 56

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Інноваційні трансформації юридичного бізнесу
та правничої освіти (*англ. мовою*)..... 64

ПРАВО

ЗАДИХАЙЛО Д. В.

Питання удосконалення механізму організаційно-
господарського впливу держави на сферу господарювання 74

КУЗЬМІНА М. М.

Розвиток відновлюваної енергетики як фундамент
енергетичної безпеки..... 85

ЗАДИХАЙЛО Д. Д.

Відносини екологічного господарювання
як напрям розвитку законодавства України..... 96

ШВИДКА Т. І.	
Проблемні питання систематизації та кодифікації конкурентного законодавства та його практичного застосування.....	108
БУДАРНА В. О.	
Правові засоби формування інвестиційного потенціалу України	120
ВАКІМ В. Е.	
Архітектоніка інноваційних відносин в механізмі реалізації спеціальних режимів господарювання.....	132
ТЕРТИШНА Л. С.	
Господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики	145
КОСІНОВА К. С.	
Аутсорсинг як об'єкт державної промислової політики (господарсько-правовий аспект)	159
ЗІНЧЕНКО І. О., ШЕВЧЕНКО Є. В.	
Функції кримінального права та їх співвідношення із функціями закону про кримінальну відповідальність.....	171

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

Менеджмент знань у системі підготовки та практичної діяльності правознавців (огляд результатів наукової дискусії в редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право») (Марченко О. С.).....	186
Вимоги до оформлення статей у збірнику «Економічна теорія та право».....	196

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УКРАИНСКАЯ Л. О.

Социально-экономический потенциал
креативной корпорации: особенности формирования 11

НАБАТОВА О. А.

Стратегии интернационализации малого и среднего бизнеса в Украине 21

ЧЕРНЯЕВА А. А.

Мировой опыт управления развитием рабочих кадров 34

ЯРМАК О. В.

Внешнеэкономический сектор интеллектуальных услуг
экономики Украины: подходы к структуризации 45

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ГРИЦЕНКО Е. А.

Право и экономика: перспективное направление
научных исследований (размышления о вкладе Гвидо Калабреззи
в научные исследования в отрасли «Право и экономика») 56

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Инновационные трансформации юридического бизнеса
и юридического образования (*англ. яз.*) 64

ПРАВО

ЗАДЫХАЙЛО Д. В.

Вопрос совершенствования механизма
организационно-хозяйственного влияния государства
на сферу хозяйствования 74

КУЗЬМИНА М. Н.

Развитие возобновляемой энергетики как фундамент
для обеспечения энергетической безопасности 85

ЗАДЫХАЙЛО Д. Д.	
Отношения экологического хозяйствования как направление развития законодательства Украины.....	96
ШВЫДКАЯ Т. И.	
Проблемные вопросы систематизации и кодификации конкурентного законодательства и его практического применения	108
БУДАРНА В. А.	
Правовые средства формирования инвестиционного потенциала Украины.....	120
ВАКИМ В. Э.	
Архитектоника инновационных отношений в механизме реализации специальных режимов хозяйствования.....	132
ТЕРТЫШНА Л. С.	
Хозяйственно-правовые средства реализации государственной региональной политики	145
КОСИНОВА Е. С.	
Аутсорсинг как объект государственно-промышленной политики (хозяйственно-правовой аспект).....	159
ЗИНЧЕНКО И. А., ШЕВЧЕНКО Е. В.	
Функции уголовного права и их соотношение с функциями закона об уголовной ответственности	171

НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ

Менеджмент знаний в системе подготовки и практической деятельности правоведов (обзор результатов научной дискуссии в редакции сборника научных трудов «Экономическая теория и право») (Марченко О. С.).....	186
Требования к оформлению статей в сборнике «Экономическая теория и право».....	196

TABLE OF CONTENTS

ECONOMIC THEORY

UKRAINSKA L. O.

Social and economic potential of the creative corporation:
features of the formation..... 11

NABATOVA O. O.

Internationalization strategies of small and medium business in Ukraine 21

CHERNYAEVA A. O.

The world experience of development management
of working personnel 34

YARMAK O. V.

Foreign economic sector of intellectual services
of Ukraine's economy: approaches to structuring 45

ECONOMIC THEORY OF LAW

HRYTSENKO O. A.

Law and economics: perspective direction of scientific research
(reflections on the contribution of Guido Calabrese to research
in the field of "Law and Economics") 56

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

SHEVCHENKO L. S.

Innovative transformations of the legal business and legal education 64

LAW

ZADYKHAYLO D. V.

A matter of improvement of the organizational
and economic mechanism of influence of the state on the economic sphere 74

KUZMINA M. M.

Development of renewable energy as a guarantee
of energy country's security..... 85

ZADYKHAYLO D. D.	
Relations of environmental management as a direction of development of the legislation of Ukraine	96
SHVYDKA T. I.	
Problems of systematization and codification of competitive legislation and its practical application	108
BUDARNA V. O.	
Legal means of Ukraine’s investment potential formation	120
WAKIM W. E.	
Architectonics of innovative relations in the mechanism of implementation of special management regimes	132
TERTYSHNA L. S.	
Economic and legal means of implementation of state regional policy	145
KOSINOVA K. S.	
Outsourcing as an object of government industrial policy (economic and legal aspects)	159
ZINCHENKO I. O., SHEVCHENKO YE. V.	
The functions of criminal law and its correlation with the functions of the law on criminal responsibility	171

SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

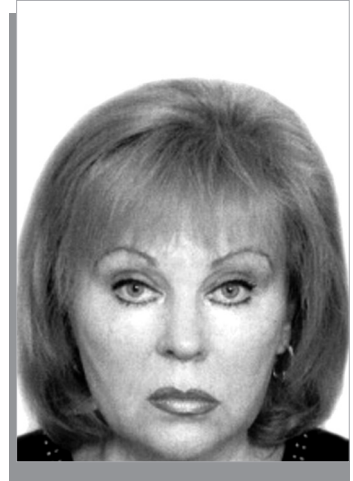
Management of knowledge in the training system and practical activities of jurists (overview of the results of the scientific discussion in the editorial of the collection of scientific papers “Economic Theory and Law”) (<i>Marchenko O. S.</i>)	186
Requirements for the articles in collection of scientific papers “Economic Theory and Law”	196

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330.1:347.19.11

Л. О. УКРАЇНСЬКА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри політичної економії
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця,
Харків, Україна
e-mail: larisa_ukr@gmail.com



СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРЕАТИВНОЇ КОРПОРАЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Розкрито особливості становлення і спрямованості соціально-економічного потенціалу підприємства в умовах трансформації технологічної основи і модифікації характеру діяльності людей. Досліджено риси креативної корпорації.

Ключові слова: потенціал підприємства, традиційна корпорація, креативна корпорація, соціально-економічні відносини, соціальний капітал.

JEL Classification: K0, G34, M1.

Постановка проблеми. Вирішальне значення для виявлення напрямів подальшого розвитку первинних ланок суспільного виробництва, створення умов їх інноваційної переорієнтації має уточнення суті економічної категорії «соціально-економічний потенціал підприємства», подальше дослідження проблем його формування в умовах креативної корпорації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив мінливого, як внутрішнього, так і зовнішнього гостро конкурентного середовища, удосконалення та ускладнення речовинних факторів, організаційно-економічної структури, зміни у характері та змісті праці, відповідне постійне уточнення стратегії та

планів розвитку обумовлюють необхідність поглиблення наукових підходів, зокрема стосовно визначення суті і особливостей соціально-економічного потенціалу (СЕП) первинних ланок суспільного виробництва і, особливо, такої сучасної організаційної форми, як креативна корпорація.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення концептуальних підходів до формулювання суті і виявлення особливостей соціально-економічного потенціалу сучасних суб'єктів господарювання.

Викладення основного матеріалу. В умовах зростаючої конкуренції, необхідності вирішення завдань інноваційного розвитку, особливого значення для підприємств набуває економічне забезпечення соціальних умов функціонування особистого фактора виробництва – робітників. Можливості функціонування і розвитку підприємства визначаються його соціально-економічним потенціалом. В уточненому трактуванні соціально-економічний потенціал підприємства – це наявність і здатність організованих елементів внутрішнього середовища підприємства здійснювати, на основі розгалуженої системи комунікацій, виробничо-логістичні і управлінські функції, необхідні і достатні для досягнення корпоративних і функціональних цілей [1; 2].

Вплив масштабних соціально-економічних процесів на систему виробничо-господарських зв'язків і суспільних відносин приводить до трансформації внутрішньої структури і зовнішніх ознак соціально-економічного потенціалу підприємств. Істотно зростаюча роль соціальної складової потенціалу підприємства витікає з процесів усупільнення та визначених цим змін характеру та змісту праці, що тривають і поглиблюються, особливо в таких його формах, як корпорації [3; 4].

Сучасні особливості соціально-економічного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язані з трансформацією технологічної основи і модифікацією характеру діяльності людей. Суб'єктивні якості і індивідуальні здібності працівника, що фактично не бралися до уваги в індустріальну епоху, починають визначати нові форми соціальної взаємодії. Проте іманентні постіндустріальному суспільству зміни не означають встановлення можливостей однаково творчої діяльності, швидше про те, що поширення автоматизації і кібернетизації приводитиме до подальшої стратифікації населення, при тенденції до зниження попиту на робочу силу низької кваліфікації.

Звідси, зокрема, витікає, що перехід від індустріального суспільства до постіндустріального зв'язаний з радикальними змінами на рівні корпорації. Це стосується, по-перше, характеру супідрядності і взаємодії інтересів компанії і суспільства, компанії і її працівників; по-друге, цілей, що переслідуються виробничими структурами; і, по-третє, принципів організації спільної діяльності працівників у рамках компанії, а також взаємодії корпорації із зовнішнім середовищем.

Традиційна корпорація як одна із прогресивних форм підприємства епохи індустріалізму є організацією, яка об'єднує підприємців і найманих робітників, що діють в ринкових умовах за дуже уніфікованими правилами, що дозволяє їй виживати в конкурентній боротьбі. Поступово, спираючись на досягнення суспільного виробництва, усупільнення соціального життя, зростання рівня освіти, інформованості, добробуту тощо, виникла нова соціальна реальність, що розширила спектр людських потреб – як матеріальних, так і нематеріальних. Підвищення продуктивності стало досягатися не стільки чітким співвідношенням заробітної плати і результатів праці, скільки створенням у рамках колективу елементів так званих «людських відносин», що означає розвиток характеру праці і дозволяє працівникові відчувати власну значущість для організації. Освоєння нових технологій виробництва/розвиток змісту праці, що супроводжувалось його децентралізацією, демасифікацією і фрагментацією, надавало переваги працівникам, здатним до ініціативи і самостійних нестандартних рішень [3]. Це слугувало основою поступової передачі повноважень на можливо нижчий рівень, і управлінські функції переходили працівникам, які мали виражений творчий потенціал і організаторські здібності.

Оскільки інформаційна економіка надає споживачеві нові товари раніше, ніж в суспільстві пред'являється усвідомлена потреба в них, завданням у конкурентній боротьбі стає не наслідування попиту, а його формування. Це є можливим тільки в разі залучення ініціативних працівників високої кваліфікації, і мобілізації їх творчого потенціалу і тільки на цій основі забезпечується виживання і розвиток компанії. Виходячи з цього, в першу чергу постіндустріальними корпораціями повинні враховуватися внутрішні чинники організаційного і структурного розвитку, вирішальними є особисті здібності персоналу, а потреби і побажання клієнтів у цій ситуації є вторинними, похідними, тими, що формуються саме на підставі пропонування нових продуктів, або ж продукту з новими якостями і можливостями. Слід зауважити, що переважна частка працівників сучасних корпорацій – це інтелектуальні працівники і їх соціальна вага у колективі значно важливіша за кількісну [5].

Креативна корпорація проходить у своєму розвитку два етапи. На першому її засновниками рухає прагнення до самореалізації себе як творців принципово нового продукту, і на цьому етапі компанія конкурує переважно з підприємствами, що виробляють аналогічні або близькі за своїми характеристиками товари або послуги. У цих умовах повністю розкривається накопичений раніше творчий потенціал засновників компанії. На другому етапі засновники креативної корпорації соціалізуються в новій якості власників компанії, яка сама виявляється головним результатом і продуктом їх діяльності; тут вони вступають в конкуренцію з іншими креативними корпораціями, безвідносно до того, в якій сфері господарства вони діють, оскільки доказ своєї переваги

і своєї унікальності може бути отриманий тільки від усеосяжного, а не вузькогалузевого успіху. Цей другий етап і є основним в еволюції креативній корпорації [6; 7; 8].

Гарантією стійкості і процвітання креативної корпорації є як раз те, що вона побудована творчою особистістю. Успіх власників креативної корпорації, як засновників бізнесу, обумовлений не стільки тим, що вони контролюють основну частину капіталу своїх компаній, скільки тим, що створений ними соціально-виробничий організм стає головним проявом їх творчих можливостей, і вони мають безперечний авторитет в очах її працівників і партнерів. Капітал креативних корпорацій представлений акціями їх власних компаній і не існує поза зв'язком з їх досягненнями. Більше того, реалізувати пакети акцій, що належать їм, в сучасних умовах практично неможливо, оскільки це неминуче і негайно відіб'ється на діяльності компанії. Таким чином, найважливішою відмінною рисою креативної корпорації є відданість цілям організації, переважне відношення таких підприємців до бізнесу як до свого творіння, ніж як до своєї власності [9].

Визначальними особливостями креативної корпорації є самостійне формування поточної господарської кон'юнктури замість наслідування існуючої, пропозиція клієнтам якісно нових продуктів або послуг. При цьому креативні корпорації не набувають форми диверсифікованих структур і конгломератів, а зберігають ту вузьку спеціалізацію, яка була передбачена при їх створенні. Значною мірою саме під впливом небувалого комерційного успіху нових компаній риси їх внутрішньої організації почали перейматися і традиційними промисловими корпораціями. Таким чином, креативні корпорації відіграють в розвитку сучасного господарства набагато важливішу роль, ніж це прийнято визнавати, оскільки вони формують не лише нові потреби і визначають нові цілі суспільного виробництва, але і прискорюють зміну звичних форм господарської організації.

Характерними рисами креативної корпорації є могутній потенціал здатності до розвитку, що базується на використанні внутрішніх джерел, заснування нових компаній. Ядром персоналу креативної корпорації є працівники, які, як і її засновники, рухомі в першу чергу прагненням до власної самореалізації. Вони розглядають діяльність у рамках компанії як один з кроків до початку власного бізнесу. В умовах, коли діяльність стає орієнтованою на процес, а окремі працівники в певному розумінні персоніфікують певні його елементи, для виділення з компанії самостійних структур вже не існує серйозних перешкод. У результаті креативні корпорації постійно відтворюють самі себе, їх кількість зростає, а нові фірми, що виникають в результаті подібного «брунькування», керуються у своїй подальшій діяльності тими ж принципами, що і передуючі.

Проте слід зауважити, що креативні корпорації не усувають адаптивні і традиційні компанії в тій же мірі, в якій постіндустріальне суспільство не може замінити індустріальне і аграрне; вони лише визначають тенденції, що поглиблюють комплексність суспільства і розвивають саму природу соціальної структури. Сучасні корпорації, стаючи вже не стільки економічними, скільки соціальними структурами, забезпечують усе досконалішу взаємодію цілей особи, суспільства і первинних виробничих ланок [4].

Слід звернути увагу на те, що зростаюча роль соціального потенціалу підприємства, активізація процесів соціалізації виробництва і суспільства мали в економічній науці одним з проявів появу категорії «соціальний капітал». З'явилися навіть пропозиції розглядати його як фактор виробництва, поряд з працею, землею і капіталом. Тут слушно нагадати, що на роль такого додаткового фактора, і не безпідставно, претендують і підприємницькі здібності. Проте трактування цього терміна має суперечливий характер, залишається дискусійним і піддається критиці [10].

Єдиного, визнаного трактування категорії «соціальний капітал» немає. Визначаються його певні особливості. Вважається, що він є чинником зростання продуктивності праці, зниження трансакційних витрат, показником рівня культури суспільства, розвитку соціальних зв'язків тощо. Тому прибічники теорії соціального капіталу підкреслюють, що вона потребує подальшого дослідження, особливо з точки зору пошуку шляхів позитивного впливу самого соціального капіталу на ефективність функціонування організації.

Таким чином, слід приєднатися до думки науковців, що виділення соціального капіталу як самостійної категорії передбачає, з одного боку, його перевірку на відповідність основним ознакам капіталу, а з другого – обґрунтування специфіки цієї його форми. Прибічники концепції, як правило, акцентують увагу на іншому аспекті – особливих характеристиках соціального капіталу [1].

Одним із наукових завдань у цьому напрямі є виявлення та аналіз спільних рис і відмінностей між соціальним капіталом і людським капіталом. Слід зауважити, що обидва в процесі функціонування нарощуються. До того ж розвиток людського капіталу працівників певної організації спричиняє зростання соціального капіталу. Водночас не можна стверджувати, що при відсутності функціонування він поступово зникає. Скоріше його носії займають певну вичікувальну позицію, доти, поки не будуть затребувані.

Обґрунтованими є висновки про те, що і людський, і соціальний капітал, на відміну від фізичного, мають внутрішню цінність для їх володарів, окрему від економічної віддачі, яку вони здатні приносити. В той же час, якщо

фізичний і людський капітал можуть бути власністю окремих осіб (власність на людський капітал суто індивідуальна), соціальний капітал, втілений у відносинах між людьми, в принципі не може бути ні присвоєний, ні збережений окремою людиною.

Таким чином, подальше поглиблення усупільнення виробництва на всіх його рівнях, що відбувається в сучасних умовах, формує нові аспекти змісту соціально-економічного потенціалу, що, в свою чергу, обумовлює необхідність його дослідження за такими напрямками, як узгоджене у науковому середовищі формулювання суті соціально-економічного потенціалу, його структури, чинників формування і розвитку; розробка методичних рекомендацій щодо оцінювання його стану; пропонування нових підходів до управління соціально-економічними процесами в напрямі підвищення конкурентного потенціалу підприємства.

Поглиблення усупільнення виробництва має ще такий важливий прояв, як істотне посилення взаємоз'язків між соціально-економічними потенціалами різних рівнів національної економіки.

Для працівників певної соціальної групи є властивими такі риси, як значна соціальна мобільність; прагнення інтелектуального і кваліфікаційного розвитку, які вони оцінюють вище за матеріальну винагороду; висока здатність до самоорганізації; автономність і самостійність. Проте слід зауважити, що визначення розміру заробітної плати як другорядного чинника участі в роботі компанії є слідством його високого рівня, що дозволяє працівникові задовольнити достатнє коло потреб [9].

Зміна структури і соціального клімату колективу звичайно потребують нових підходів до управління. Одночасно велика частка інтелектуальних працівників, здатних до самоорганізації, знижує потребу в менеджерах як представниках спеціальної категорії зайнятих, що мають свої керівні функції в разі необхідності збереження управлінських підрозділів.

У той час, коли для найманих, економічно мотивованих робітників вирішальним у виконанні рішень менеджера є факт, що останній представляє волю власника компанії, для координації діяльності інтелектуальних працівників цього не достатньо. Основним завданням управління тут є створення умов, у яких творча особистість здатна ставити нові завдання і знаходити шляхи їх вирішення. Набуває зростаючого значення і моральний авторитет керівників.

Найважливішою функцією управління, як відмічає П. Дракер [11], сьогодні є підтримка оптимального співвідношення між активізацією творчого потенціалу працівників і збереженням за керівниками корпорації або її підроз-

ділів прав і можливостей приймати рішення, що стосуються принципових шляхів і напрямів розвитку компанії.

Експансія інформаційної економіки порушує традиційну корпоративну логіку, міняє орієнтири, якими компанія керується у своїй діяльності. Здатність використовувати інформаційні потоки, робити нову інформацію і забезпечувати її комерційне поширення стають головними чинниками успіху у світі сучасного бізнесу. Проте ціною досягнення високотехнологічними фірмами успіхів на фондовому ринку стає формування якісно нових стосунків між працівниками компанії і її керівництвом. Якщо в умовах індустріального ладу інвестори вкладали свої кошти, спостерігаючи постійне зростання власних активів тієї або іншої компанії, то сьогодні ринкова вартість креативних корпорацій обумовлена в першу чергу високою оцінкою інтелектуального капіталу її працівників, що є умовою її подальшого розвитку. Високкокваліфікований сучасний фахівець, що віддає перевагу можливості підвищувати свій інтелектуальний і культурний рівень у порівнянні з економічними стимулами, вже не має жорсткої залежності від компанії, оскільки може робити свій інформаційний продукт і поза її структурами, маючи необхідні засоби виробництва/зміст його праці в особистій власності. Він продає власникам компанії вже не свою здатність до праці, а конкретні результати інтелектуальної діяльності [12].

Висновки. Таким чином, складається ситуація, коли компанія більше потребує подібних співробітників, ніж вони її. Усе частішими стають випадки, коли зовні процвітаючі корпорації різко знижували свої виробничі показники і навіть поглиналися конкурентами у зв'язку з тим, що не змогли забезпечити своїм співробітникам бажані умови діяльності, і з їх відходом втрачали той інтелектуальний капітал, який раніше виступав основою їх інвестиційної привабливості.

Одночасно виявляється, що мотивація працівників все меншою мірою підкоряється економічним стимулам. Нова система мотивації дістала назву «постматеріалістичної», і це відбиває розуміння, наскільки серйозно сучасна система мотивів і стимулів відрізняється від тієї, що раніше здавалася непорушною. Слід зауважити, що в економічній літературі існує думка, що такі виробничі відносини вже не є капіталістичними.

Переваги соціально-економічного потенціалу, основною характерною ознакою якого є єдність колективу працівників, складаються у більш ефективному забезпеченні гармонійного функціонування всього виробничого механізму певної організації, у підпорядкуванні стратегії і тактики завданням формування і випереджаючого задоволення потреб споживачів, у можливості саморозвитку відповідно до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Батажок С. Г. Соціально-економічні гарантії як умова забезпечення суспільної стабільності. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2009. Вип. 12. С. 396–404.
2. Гаркуша С. В., Базавлук Н. Г. Креативні індустрії як чинник конкурентоспроможності національної економіки. URL: http://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0ahUKEwjssIm1lvfTAhXF_iwKHejPAF0QFghGMAU&url=http%3A%2F%2Fdspace.puet.edu.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F4653%2F1%2FKrea1703.pdf&usg=AFQjCNH7S2ndmC_dePiYjMwuSdIDiKHSSQ.
3. Сухонос В. В. Креативна корпорація в державному механізмі: історико-правовий контекст. *Правові горизонти*. 2016. № 1. С. 16–23.
4. Crook S., et al. *Postmodernisation: Change in Advanced Society*. L. Newbury Park, 1993. 223 p.
5. Сидорина Т. Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия. *Журнал исследований социальной политики*. 2007. № 3. С. 319–334.
6. Рождение креативных компаний. URL: http://www.treko.ru/show_article_2110.
7. Berle A. A., Means G. C. *The Modern Corporation and Private Property*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers, 1991. 380 p.
8. Sloan A. P., Jr. *My Years with General Motors*. N. Y., 1991. 496 p.
9. Креативная корпорація. URL: <http://www.metclad.ru/pat-c-471-list/>.
10. Fukuyama F. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. N. Y., 1996. 457 p.
11. *Drucker on Asia. A Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi*. Oxford, 1997. 200 p.
12. Toffler A. *The Adaptive Corporation*. Aldershot, Hants. Gower, 1985. 194 p.

REFERENCES

1. Batazhok, S. G. (2009). Sotsialno-ekonomichni harantii yak umova zabezpechennia suspilnoi stabilnosti. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky – Theoretical and applied questions of the economy, issue 12*, 396–404 [in Ukrainian].
2. Harkusha, S. V., Bazavluk, N. H. Kreatyvni industrii yak chynnyk konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Retrieved from http://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0ahUKEwjssIm1lvfTAhXF_iwKHejPAF0QFghGMAU&url=http%3A%2F%2Fdspace.puet.edu.ua%2Fbitstream%2F123456789%2F4653%2F1%2FKrea1703.pdf&usg=AFQjCNH7S2ndmC_dePiYjMwuSdIDiKHSSQ [in Ukrainian].
3. Sukhonos, V. V. (2016). Kreatyvna korporatsiia v derzhavnomu mekhanizmi: istoryko-pravovyi kontekst. *Pravovi horyzonty – Legal horizons, No. 1*, 16–23 [in Ukrainian].
4. Crook, S., et al. (1993). *Postmodernisation: Change in Advanced Society*. L.-Newbury Park.

5. Sidorina, T. Yu. (2007). Sotsialnyiy kapital organizatsii i sotsialnaya politika rossiyskogo predpriyatiya. *Zhurnal issledovaniy sotsialnoy politiki – Journal of Social Policy*, No. 3, 319–334 [in Russian].
6. Rozhdenie kreativnykh kompaniy. Retrieved from http://www.treko.ru/show_article_2110 [in Russian].
7. Berle, A. A., Means, G. C. (1997). *Corporation and Private Property*. New Brunswick, New Jersey: Transaction Publishers.
8. Sloan, A. P., Jr. (1991). *My Years with General Motors*. N. Y.
9. Kreativnaya korporatsiya. Retrieved from <http://www.metclad.ru/pat-c-471-list/> [in Russian].
10. Fukuyama, F. (1996). *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. N. Y.
11. Drucker on Asia. A (1997). *Dialogue Between Peter Drucker and Isao Nakauchi*. Oxford.
12. Toffler, A. (1985). *The Adaptive Corporation*. Aldershot, Hants: Gower.

Стаття надійшла до редакції 24.06.2017 р.

Л. О. УКРАИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры политической экономики Харьковского государственного экономического университета имени Семена Кузнеця, Харьков, Украина

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЕАТИВНОЙ КОРПОРАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

Раскрыты особенности становления и направленности социально-экономического потенциала предприятия в условиях трансформации технологической основы и модификации характера деятельности людей. Исследованы черты креативной корпорации.

Ключевые слова: потенциал предприятия, традиционная корпорация, креативная корпорация, социально-экономические отношения, социальный капитал.

L. O. UKRAINSKA

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Political Economy Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv, Ukraine

SOCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE CREATIVE CORPORATION: FEATURES OF THE FORMATION

Problem setting. The nature of the formation and orientation of the enterprise's socio-economic potential is directly related to the transformation of the technological basis and the modification of the nature of labor.

Recent research and publication analysis. Problems of formation of social and economic potential of corporations are studied by Ukrainian and foreign scientists but a changing environment necessitates further studying the problem.

Paper objective. The purpose of the article lies on revealing the modern features of the social and economic potential of creative corporations.

Paper main body. The transition to a post-industrial society is associated with radical changes at the corporate level. The changes concern the nature of subordination and interaction between the interests of the company and society, as well as the company and employees, the goals of production structures, the principles of organizing joint activities of employees within the corporation, and the interaction of the corporation with the external environment.

The creative corporation passes two stages in its development. At the first stage, founders realize their creative potential in creating a new product and compete with manufacturers of similar products/services. At the second stage, founders socialize as owners and compete with other creative corporations without regard to the products of these competitors, claiming of their uniqueness on the basis of an all-encompassing, rather than a narrow-branch success. This stage is the main one in the evolution of the creative corporation.

For creative corporations characterize the creation of the current economic structure, offering high quality new products and services, maintaining a narrow specialization. The commercial success of creative corporations, the desire of their employees for self-realization, the ability to self-development on the basis of internal sources and all these form the motivation for using the experience of their internal organization by traditional industrial corporations.

Conclusion of the research. Creative corporations do not eliminate or replace traditional companies these define trends that deepen the multi-aspect of society and develop its social structures. Modern corporations are becoming not as much economic as social structures and provide more and more perfect interaction of the individual, primary structural links and society.

Thus, creative corporations play a much more significant role in the development of modern economy than corporations are generally accepted because these form not only new and progressive needs and define new goals of social production but also accelerate the replacement of usual forms of economic organization.

Short Abstract for an article

Abstract. The article reveals the peculiarities of the formation and orientation of the social and economic potential of the enterprise in the conditions of transformation of the technological basis and modification of the nature of people's activity. The investigation shows features of the creative corporation.

Key words: enterprise potentials, traditional corporation, creative corporation, social and economic relationships, social capital.

УДК 339.138:339.94

О. О. НАБАТОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: olga_nabatova@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0259-4191>



СТРАТЕГІЇ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ¹

У статті схарактеризовано та порівняно за декількома критеріями основні стратегії інтернаціоналізації діяльності підприємств, узагальнено фактори, що впливають на форму проникнення та присутності фірми на закордонних ринках. Особливу увагу приділено аналізу торговельних та кооперативних стратегій виходу на зовнішні ринки українського малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: прямиий експорт, непрямиий експорт, спільний експорт, кооперативні стратегії інтернаціоналізації, глобалізація малого та середнього бізнесу.

JEL Classification: F23, M21.

Постановка проблеми. Зростаючі темпи глобалізації та транснаціоналізації світового господарства поряд із посиленням конкуренції як на національних, так і на світовому ринках потребують від суб'єктів господарювання адекватної реакції. Інтернаціоналізація діяльності відкриває для підприємств можливості не лише розширення ринків збуту та нарощування обсягів продажів, але й підвищення міжнародної конкурентоспроможності, розширення доступу до світових ринків капіталу та технологій. В умовах зниження реальних доходів населення, звуження внутрішнього ринку, нерівної конкурентної боротьби з монополіями, саме зовнішньоекономічна діяльність може стати одним із способів диверсифікації ринків, збереження робочих місць та збіль-

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

шення прибутків для вітчизняних малих та середніх підприємств (МСП). Отже, питання вибору рівня інтернаціоналізації, формування ефективної міжнародної стратегії є актуальними для українського бізнесу.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Проблемам вибору і аналізу стратегій інтернаціоналізації підприємств присвячені праці J. Dunning, S. Hollensen [1], J. Johanson, A. Koch [2], A. Madhok [3], P. McDougall, B. Oviatt, M. Porter, F. Root [4], J. Vahlne та ін. Вітчизняні науковці (І. Драбак, П. Ільчук [5], В. Кокоріна, О. Кузьмін, О. Мирошніченко [6], О. Пасенченко, І. Ситнік, Т. Співаковська [7], Т. Шталь та ін.) досліджують окремі теоретичні та практичні аспекти інтернаціоналізації діяльності підприємств, вплив форм проникнення на закордонні ринки на конкурентоспроможність фірм, їх ринкову позицію, фінансові результати, рівень ризику їх діяльності. Разом з тим стратегії виходу на закордонні ринки, проблеми та перспективи інтернаціоналізації українських МСП потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей. Мета статті – дати порівняльну характеристику стратегічних альтернатив інтернаціоналізації бізнесу, дослідити фактори, що впливають на їх вибір, проаналізувати основні форми, можливості та перешкоди проникнення на закордонні ринки українських МСП.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна стратегія виходу на ринок – це комплекс інституціональних заходів, спрямованих на забезпечення проникнення на закордонний ринок продуктів, технології і людського капіталу компанії [1, с. 291]. Виділяють три групи стратегій інтернаціоналізації, що мають різні стратегічні цілі, передбачають різну конфігурацію (концентрацію або диверсифікацію) бізнесу, швидкість виходу на зовнішні ринки, різні рівні контролю, участі, ризику та гнучкості, забезпечують різні можливості щодо набуття знань та досвіду міжнародної діяльності (див. табл.) [1, с. 304; 4, с. 27]:

1) торговельні (експортні) – виробництво товарів і послуг на внутрішньому ринку та експорт на зовнішні ринки;

2) кооперативні (контрактні, договірні) – перенесення виробництва на закордонний ринок на підставі угоди з незалежною місцевою компанією (контрактне виробництво, ліцензування, франчайзинг, контракти на управління, спільне підприємство тощо);

3) ієрархічні (інвестиційні) – виробництво товарів і послуг на закордонному ринку, що здійснюється фірмою, в структуру якої входить міжнародна компанія і яка володіє при цьому її контрольним пакетом акцій.

На вибір стратегії інтернаціоналізації впливають різні фактори [1, с. 298–304; 2; 7; 8]:

– внутрішні – розмір фірми, наявні ресурси, досвід інтернаціоналізації, характеристики продукту (унікальність, складність, етап життєвого циклу);

Т а б л и ц я

**Порівняльна характеристика
стратегій виходу фірми на зовнішні ринки**

Критерії	Стратегії						
	Торговельні		Кооперативні				Інвестиційні (поглинання або нова інвестиція)
	Непрямий експорт	Прямий експорт	Контрактне виробництво	Ліцензування	Франчайзинг	Спільне підприємство	
Види діяльності ланцюга вартості за кордоном	–	збут та обслуговування	виробництво	виробництво, маркетинг, збут і обслуговування	виробництво, збут та обслуговування	розробка/виробництво/маркетинг/збут і обслуговування	розробка/виробництво/маркетинг/збут і обслуговування
Швидкість виходу	висока		середня			низька	середня або низька
Рівень контролю	–	низький	середній	низький	високий	середній	високий
Рівень участі	–	низький	низький			середній	високий
Рівень ризику	низький	середній	середній	низький		середній	високий
Рівень гнучкості	високий		середній			низький	низький
Можливість набуття знань	низька		середня				висока
Правові засади	договір купівлі-продажу, поставки, підяду тощо		договір про контрактне виробництво	ліцензійний договір	договір франчайзингу	право власності	

Джерело: складено за: [1; 5; 8].

– зовнішні – соціокультурні розбіжності, ризики ведення бізнесу у країні, що приймає, розмір та динаміка зростання цільового зовнішнього ринку, торговельні бар'єри, інтенсивність конкуренції, наявність і вартість сировини, витрати на робочу силу, членство країни в інтеграційних об'єднаннях;

– характеристики бажаної стратегії – рівень ризику, контролю, гнучкості;

– характеристики угоди – наявна природа ноу-хау, специфічність активів, можливість опортуністичної поведінки, трансакційні витрати, частота угод.

Уппсальська теорія, яка, на нашу думку, в цілому підтверджується практикою інтернаціоналізації МСП, розглядає її як процес накопичення емпіричних знань. Форма виходу фірми на закордонний ринок залежить від ступеня обізнаності про нього, накопичення досвіду міжнародної діяльності. Як правило, процес інтернаціоналізації починається з «близьких» ринків (як географічно, так і культурно) та невеликої передачі ресурсів, використовуються торговельні стратегії. З накопиченням досвіду фірма виходить на «далекі» ринки, реалізує кооперативні або ієрархічні стратегії.

На думку А. Madhok, спосіб інтернаціоналізації фірми визначає структура її конкурентних переваг, які, в свою чергу, формуються за рахунок її активів, насамперед, нематеріальних – впроваджених та розроблених (але не впроваджених). Якщо домінують впроваджені активи, то фірми обирають ієрархічні стратегії, якщо розроблені – кооперативні стратегії [3, с. 269–270].

Згідно з еkleктичною теорією фірма обере ієрархічну стратегію інтернаціоналізації за наявності усіх трьох переваг: 1) володіння специфічними активами; 2) розташування (деякі фактори виробництва фірма може використовувати за кордоном ефективніше, ніж на національному ринку); 3) інтерналізації (фірмі вигідніше використовувати усі ці переваги самій за кордоном, ніж реалізовувати їх через експорт). Маючи переваги володіння, фірма обирає торговельні стратегії. Переваги володіння та розташування дозволяють реалізувати стратегії кооперації. Обґрунтування вибору стратегій інтернаціоналізації з точки зору інших теорій розглянуто у [9, с. 74–77].

Для вибору фірмою моделі виходу на закордонні ринки Т. Співаковська запропонувала матрицю (див. рис.), в основу якої покладено дві групи факторів – рівень привабливості закордонного ринку (інвестиційний клімат, митні бар'єри, доступність сировини та ін.) та можливості підприємства (фінансові ресурси, розмір підприємства, досвід діяльності на міжнародному ринку тощо).

Експорт – найбільш розповсюджений спосіб первісного проникнення на закордонні ринки. Світовий досвід свідчить про те, що МСП досить активно займаються експортом. У ЄС частка МСП серед експортерів складає 83,5%, а у загальній вартості експорту – 35,4%. В Україні останній показник вдвічі менший, що свідчить про переважну орієнтацію МСП на задоволення потреб внутрішнього ринку [10, с. 33]. Мотиви експортної діяльності МСП в цілому

збігаються з мотивами великого бізнесу: розширення ринків збуту і збільшення прибутків; диверсифікація ризиків; економія на масштабах виробництва; створення позитивного іміджу фірми та отримання додаткової конкурентної переваги на вітчизняному ринку, адже жорстка конкуренція на зовнішніх ринках змушує підвищувати ефективність виробництва, якість продукції, гнучкість, динамізм та інновативність бізнесу (ефект «learning-by-doing»).

Привабливість країни низька середня висока	Виробниче або збутове спільне підприємство	Пряме інвестування (купівля місцевого підприємства)	Пряме інвестування (будівництво власного заводу)
	Прямий експорт	Виробництво за контрактом	Пряме інвестування (оренда або купівля місцевого підприємства)
	Непрямий експорт	Прямий експорт через закордонних посередників	Ліцензування або франчайзинг
	низькі	середні	високі
	Можливості підприємства		

Рис. Матриця вибору стратегії виходу на зарубіжний ринок у залежності від привабливості країни та можливостей підприємства [7, с. 400]

Виділяють три моделі експорту [1, с. 311]: непрямий, прямий та спільний. Перший передбачає, що фірма не бере прямої участі у реалізації своєї продукції за кордоном. Цим займається інша вітчизняна фірма. Посередниками можуть бути: 1) агент з експортних закупівель (діє на національному ринку в інтересах закордонного замовника, отримує від нього комісійні); 2) брокер (зазвичай має досить вузьку спеціалізацію, займається стандартизованими товарами серійного виробництва); 3) компанія з управління експортом або експортна компанія (виступають від імені виробника, функціонують як його «експортний відділ»). Непрямий експорт майже не тягне за собою ризику, практично не потребує додаткових витрат, надає можливість скористатися ресурсами інших досвідчених експортерів. Водночас продукт може реалізуватися через неналежні канали при незадовільній якості обслуговування. Посередник може також пропонувати подібні товари фірм-конкурентів. Крім того, фірма не знає, хто є споживачами її товарів. Так, досвід української компанії Golda, виробника дизайнерського одягу, показав ментальну різницю розуміння одягу (у Німеччині цінується практичність, у Японії – креативність, у Франції – елегантність, у Китаї – технологічність, у країнах Перської Затоки – нове осмислення близькосхідної моди) та, відповідно, необхідність

адаптації продукту та маркетингової стратегії в цілому до місцевих ринків [11, с. 67].

Прямий експорт передбачає, що фірма самостійно організовує та здійснює всю діяльність, пов'язану з експортом, безпосередньо контактуючи з закордонними покупцями. Пряме експортування може відбуватися через закордонних агентів або дистриб'юторів (незалежних посередників, що мають розгалужену збутову мережу, склади і майстерні з ремонту та обслуговування). Завдяки значному досвіду, діловим зв'язкам та знанням місцевого ринку вони мають високий потенціал для продажу товарів. Експортер може також продавати товари або послуги напряму кінцевим споживачам за кордоном. Така форма експортної діяльності може бути успішною для фірм, що реалізують нішові товари у невеликих обсягах, мають знання мови і культури цільового ринку, високі комунікаційні здібності і готові взяти на себе витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням, отриманням платежів, обслуговуванням товарів.

Стратегії спільного експорту використовуються, як правило, МСП та передбачають об'єднання ресурсів декількох фірм для організації спільної діяльності через спільного закордонного агента, який вже не є незалежним суб'єктом ринку, а контролюється фірмами-виробниками. Наприклад, компанія Golda стала ініціатором створення Національного галузевого партнерства в легкій промисловості України Fashion Globus Ukraine – платформи просування українських дизайнерів та виробників легкої промисловості у світі. Учасникам партнерства пропонується комплекс послуг із адаптації українських товарів до стандартів і вимог певної країни, презентація продукції для потенційних партнерів, розробка бізнес-схеми та бізнес-супроводження контракту.

Однією з форм спільного експорту є «носіння на спині» (piggybacking), за якої МСП співпрацює з більшою фірмою, що вже працює на закордонних ринках і готова діяти від імені МСП, яке хоче експортувати на ці ринки. Успішним прикладом piggybacking є львівська компанія «Екотест», що випускає побутові прилади радіаційного захисту. Вона отримала замовлення на розробку і виробництво нового приладу SVG-3 від німецької компанії «Bruker», яка постачає прилади радіаційного захисту країнам НАТО. Завдяки німецькому партнеру, що взявся за просування продукції, українська фірма вийшла на ринок, який є недоступним для компаній не з країн – членів НАТО [12].

За оцінками експертів Світового економічного форуму, найбільшими труднощами, з якими стикаються експортери в Україні, є відсутність доступу до торгового фінансування, неналежний рівень технологій виробництва й

навичок персоналу, труднощі у виявленні потенційних ринків і покупців, недостатня відповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартам, а також проблеми доступу до імпорتنих ресурсів за конкурентними цінами. На думку самих українських експортерів, найбільш проблемними моментами для МСП є валютний контроль (зокрема, обмеження на термін повернення валютної виручки, обов'язковий продаж валютних надходжень), неефективний і непрозорий механізм відшкодування ПДВ, корупція на митниці, велика кількість дозвільних документів для експорту, значний рівень бюрократизації, брак фінансування та інформації [10, с. 34].

За легкістю міжнародної торгівлі у рейтингу Doing Business 2017 Україна посідає 115 місце, опустившись за рік на 6 позицій. Витрати на отримання всіх дозволів на експорт оцінюються у \$292, а сам процес триває 96 годин. У свою чергу, проходження держкордону (без корупційної складової) займає 26 годин і коштує \$75. Для порівняння, у країнах-лідерах у цій сфері (Угорщина, Чехія, Хорватія, Данія, Франція, Нідерланди, Польща тощо) збір повного пакету документів, необхідних для експорту, займає одну годину. У той же час вартість цієї послуги, так само, як і вартість проходження кордону – нуль. Щоб експортувати з сусідньої Білорусі (30 місце в рейтингу) потрібно витратити 4 години і заплатити \$140 [13]. У більшості підприємств (74,3%) вартість проходження процедур при зовнішньоторговельних операціях сягає до 5% вартості однієї партії товару, для 13,1% вартість проходження процедур коливається від 5% до 10% вартості партії товару. Менші за розмірами підприємства витрачають більше коштів, що, зокрема, пояснюється розмірами партій товару [10, с. 34]. Крім того, значна частка закордонних замовлень не реалізується українськими МСП через високу вартість та негарантованість вчасної доставки (це вимагає від виробників мати склад у країні експорту, що також потребує додаткових коштів; або створювати дочірнє чи спільне підприємство, що ускладнюється суворим контролем та обмеженнями щодо руху капіталів з боку держави), необхідність залучати клієнта до розмитнення товару, а також неможливість повноцінно використовувати систему PayPal.

Виходячи з потенційних переваг та невеликого масштабу МСП, однією з перспективних форм виходу на закордонні ринки є стратегія субпостачальника, яка передбачає інтеграцію у міжнародні виробничі ланцюги. Це може бути постачання компонентів великим виробникам та випуск продукції під чужою маркою (зазвичай роздрібної мережі або контрактного виробника). За оцінками UNCTAD, у світі у контрактних формах міжнародного виробництва зайнято від 18 до 21 млн працюючих. Поширення контрактного виробництва відбувається як у капітало- та наукомістких галузях (електроніка, напівпро-

відники, автомобільні комплектуючі, ліки), так і працемістких (одяг, взуття, іграшки). Наприклад, зараз 25% усіх ноутбуків, що випускаються у світі, виготовляються тайванською компанією Quanta Computer, а продаються вони під брендами Dell, HP, Compaq, Sharp. Усе взуття Nike виробляється за межами США – близько 600 контрактними виробниками у 33 країнах (понад 800 тис. працюючих). Прикладом успішного вбудовування у міжнародні ланцюги постачання є також українські виробники шпонованої плити «Ескада М», які знайшли свою вузьку нішу та почали виготовляти дизайнерські замовлення за специфікацією замовника для скандинавських ринків [6, с. 64–65].

Малий та середній бізнес (МСБ) по всьому світу активно бере участь у експорті під власною маркою роздрібних торгівців (private label), що дозволяє йому збільшити обсяги реалізації продукції, уникнути проблем з просуванням та роздрібними продажами. Протистояння private labels із знаменитими брендами на полицях супермаркетів закінчилося безумовною перемогою перших і у подальшому перенеслося з продуктів харчування на більш широкий спектр споживчих товарів. Так, мережа магазинів Marks&Spencer майже 100% товарів продає під своєю private label, не лише маркуючи товари, але й надаючи виробникам точні параметри якості, фасонів, кольорів, розмірів тощо. Разом з тим, довгострокове співробітництво за схемою private label може послабити маркетингові компетенції фірми-виробника, її здатність до самостійного просування продукції (у тому числі під власним брендом), поставити у критичну залежність від роздрібного торговця. На макрорівні надмірна спеціалізація країни на контрактному виробництві несе загрозу замкнення країни на нижчих рівнях глобальних ланцюжків цінності, що означає низьку економічну ренту, технологічну відсталість, а також зростання залежності від бізнес-циклів у інших країнах світу та рішень ТНК щодо конфігурації й розміщення сегментів глобальних ланцюжків вартості.

В цілому, кооперативні стратегії використовуються тоді, коли фірма, маючи певну конкурентну перевагу, не здатна нею скористуватися (через обмеженість ресурсів або протекціоністські заходи), але може передати цю перевагу іншій стороні. На відміну від експортних стратегій, вони, як правило, передбачають передачу знань та напрацьованих технологій. Так, наприклад, ліцензування як форма проникнення на закордонний ринок полягає в тому, що підприємство, яке володіє правами власності на певні нематеріальні активи (торговельні марки, авторські права, патенти, ноу-хау, комерційні таємниці, маркетингові технології, методи організації виробничого процесу, логістичні рішення тощо) передає право на їх використання закор-

донній юридичній особі на певних умовах та за окрему плату (роялті та/або паушальні платежі). На відміну від контрактного виробництва, ліцензування зазвичай передбачає триваліше співробітництво і покладає на місцеву фірму більше обов'язків, оскільки разом із ліцензією до неї переходить і відповідальність за виконання більшої кількості функцій ланцюжка вартості (виробнича, маркетингова та збутова діяльність на певній території).

Перспективною кооперативною стратегією інтернаціоналізації МСБ, що широко використовується у роздрібній торгівлі, громадському харчуванні, готельному та туристичному бізнесі, освіті, є міжнародний франчайзинг. Основне зростання системи франчайзингу припадає на франчайзинг ділового або бізнес-формату, за якого франчайзер передає відпрацьовану модель організації та ведення бізнесу. Він передбачає складання франчайзером пакету супутніх документів – brand-book, що включає детальні технології ведення бізнесу і правила, аж до параметрів роботи з нерухомістю (місце розташування, інтенсивність людських потоків, діапазон орендної ставки тощо), оформлення інтер'єру приміщень, освітлення, розташування меблів, зовнішнього вигляду співробітників, специфіки роботи з постачальниками, рекламної політики і т. ін. На додаток до пакету франчайзер може запропонувати свою допомогу або підтримку у фінансуванні, виборі місця розташування, спільній рекламній діяльності, навчанні і допомогі у відкритті магазинів. Винятки у вигляді незначних відхилень від стандарту допускаються дуже рідко. Наприклад, незважаючи на те, що в усьому світі в ресторанах мережі McDonald's напої, що містять алкоголь, не входять до асортименту продукції, в Німеччині та Чехії в меню включено пиво, оскільки воно є невід'ємною частиною національної культури. Серед українських фірм модель франчайзингу для виходу на закордонні ринки використовують «Львівська майстерня шоколаду», «Експрес Стрижка», Burger Club, Fruit Life та ін.

Висновки. Освоєння вітчизняними МСП зовнішніх ринків, інтернаціоналізація бізнесу обумовлює необхідність формування ефективної міжнародної стратегії, у тому числі вибору форми проникнення та присутності на закордонних ринках. Як правило, українські МСП діють відповідно до упрощеної моделі, починаючи з експорту і з часом додаючи елементи більш розвинених форм інтернаціоналізації. Такий вибір найдешевшого способу виходу на закордонні ринки та низька готовність до прийняття фінансових ризиків пояснюються нестачею власного і високою вартістю позичкового капіталу та відсутністю знань та досвіду роботи на зовнішніх ринках.

Конкурентною перевагою українських МСП здебільшого є ціна, проте вони активно намагаються додати до неї якість та технології, забезпечити

відповідність товарів і послуг, що експортуються, різного роду вимогам та стандартам. Крім того, труднощі експортної діяльності, як зовнішні (обережне ставлення до партнерів з України, нетарифні торговельні обмеження, залежність від посередників, нестача інформації про потенційних споживачів та контрагентів тощо), так і внутрішні (валютний контроль, несприятливе політичне та економічне середовище в Україні, труднощі з організацією доставки продукції за кордон, проходженням митних процедур, доступ до фінансування тощо) обумовлюють необхідність подальшої інтернаціоналізації діяльності МСП – створення власних каналів продажу, відкриття за кордоном власних представництв, дочірніх компаній, спільних підприємств. У цій ситуації доречним було б запровадження державної політики підтримки інтернаціоналізації МСП, яка б сприяла повнішій реалізації їх експортного потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Hollensen S. Global marketing. Edinburgh: Pearson Education, 2007. 714 p.
2. Koch A. J. Factors influencing market and entry mode selection: developing the MEMS model. *Marketing Intelligence and Planning*. 2001. Vol. 19 (5). P. 351–361.
3. Madhok A. The nature of multinational firm boundaries: Transaction costs, firm capabilities and foreign market entry mode. *International Business Review*. 1998. No. 7. P. 259–290. URL: http://im.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/proj_windsperger/KfK/KfK/MEandTC_Capabilities.pdf.
4. Root F. R. Entry strategies for international markets. San Francisco: Jossey-Bass, 1998. 269 p.
5. Ільчук П. Г. Типологія форм проникнення та присутності підприємства на закордонних ринках у межах формування та реалізації маркетингової стратегії інтернаціоналізації. *Проблеми економіки*. 2014. №4. С. 275–281.
6. Мирошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу. 2015. 380 с. URL: https://issuu.com/irf_ua/docs/eu-2014-24-12.
7. Spivakovska T., Suwaidi M. Selecting international market entry strategy in a hotel industry. *Економічний вісник НТУУ «КІП»*. 2016. № 13. С. 397–402.
8. Hill C. W. L., Hwang P., Kim W. C. An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal*. 1990. Vol. 11. No 2. P. 117–128.
9. Губін К. Г., Набатова О. О. Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 69–82.
10. Біла книга: Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. 2016. 50 с. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf.
11. Експорт одягу та взуття до ЄС. Практичний посібник. URL: https://issuu.com/mineconomdev/docs/export_guide_ukr.

12. Панченко Ю. Експорт для захисту. Українські прилади для потреб НАТО. *Європейська правда*. 2015. 28 березня. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/03/28/7032316>.
13. Doing Business. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>.

REFERENCES

1. Hollensen, S. (2007). *Global marketing*. Edinburgh: Pearson Education.
2. Koch, A. J. (2001). Factors influencing market and entry mode selection: developing the MEMS model. *Marketing Intelligence and Planning*, Vol. 19 (5), 351–361.
3. Madhok, A. (1998). The nature of multinational firm boundaries: Transaction costs, firm capabilities and foreign market entry mode. *International Business Review*, 7, 259–290. Retrieved from http://im.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/proj_windsperger/KFK/KfK/MEandTC_Capabilities.pdf.
4. Root, F. R. (1998). *Entry strategies for international markets*. San Francisco: Jossey-Bass.
5. Ilchuk, P. H. (2014). Typolohiia form pronyknennia ta prysutnosti pidpriemstva na zakordonnykh rynkakh u mezhakh formuvannia ta realizatsii marketynhovoï stratehii internatsionalizatsii. *Problemy ekonomiky – Problems of the economy*, No. 4. 275–281 [in Ukrainian].
6. Myroshnichenko, O. (2015). Bazovyi posibnyk z internatsionalizatsii biznesu i vykhodu na rynky Yevropeiskoho Soiuzu. Retrieved from https://issuu.com/irf_ua/docs/eu-2014-24-12 [in Ukrainian].
7. Spivakovska, T., Suwaidi, M. (2016). Selecting international market entry strategy in a hotel industry. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» – Economic bulletin of NTUU «KPI»*, No. 13, 397–402.
8. Hill, C. W. L., Hwang P., Kim W. C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. *Strategic Management Journal*, Vol. 11, 2, 117–128.
9. Hubin, K. H., Nabatova, O. O. (2016). Teoretychni osnovy internatsionalizatsii maloho ta serednoho biznesu v umovakh hlobalizatsii. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and law*, No. 3 (26), 69–82 [in Ukrainian].
10. Bila knyha: Yak realizuvaty eksportnyi potentsial Ukrainy za umov hlobalizatsii. (2016). Retrieved from http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf [in Ukrainian].
11. Eksport odiahu ta vzuttia do YeS. Praktychnyi posibnyk. (2017). Retrieved from https://issuu.com/mineconomdev/docs/export_guide_ukr [in Ukrainian].
12. Panchenko, Yu. (2015). Експорт для захисту. Українські прилади для потреб НАТО. *Європейська правда*, 28 березня. Retrieved from <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/03/28/7032316> [in Ukrainian].
13. Doing Business. (2016). Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>.

Стаття надійшла до редакції 22.06.2017 р.

О. А. НАБАТОВА

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

**СТРАТЕГИИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

В статье дана сравнительная характеристика основных стратегий интернационализации деятельности предприятий, систематизированы факторы, влияющие на форму проникновения и присутствия фирмы на зарубежных рынках. Особенное внимание уделено анализу торговых и кооперативных стратегий выхода на внешние рынки украинского малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: прямой экспорт, непрямой экспорт, совместный экспорт, кооперативные стратегии интернационализации, глобализация малого и среднего бизнеса.

O. O. NABATOVA

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

**INTERNATIONALIZATION STRATEGIES
OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE**

Problem setting. Growing globalization and transnationalization of the world economy, along with increasing competition in both the national and international markets, require adequate response from business entities. Internationalization provides for enterprises not only the expansion of sales markets and the growth of sales volumes, but also increasing international competitiveness, expanding access to world capital markets and technologies. So, the issues of the internationalization level choice, the international strategy formation are topical for ukrainian business.

Recent research and publications analysis. The works of J. Dunning, S. Hollensen, J. Johanson, A. Koch, A. Madhok, P. McDougall, B. Oviatt, M. Porter, F. Root etc are devoted to the selection and analysis of various internationalization strategies. Domestic scientists (P. Ilchuk, V. Kokorina, O. Myroshnichenko, O. Pasenchenko, I. Sytnik, T. Spivakovskaya, T. Shtal etc.) investigate theoretical and practical aspects of internationalization, the influence of penetration into foreign markets forms on the competitiveness of firms, their market positions, financial results. At the same time, the entering foreign markets strategies, problems and prospects of ukrainian SMEs internationalization need further research.

Paper objective. The purpose of the article is to give a comparative description of the internationalization strategic alternatives, to explore factors influencing their choice, to analyze the main forms, possibilities and barriers of ukrainian SMEs penetration into foreign markets.

Paper main body. Trade, cooperative and hierarchical internationalization strategies have different strategic goals, include different business configurations, the speed of access to external markets, different levels of control, participation, risk and flexibility, provide different opportunities for gaining knowledge and experience in international activities. The choice of strategy is influenced by internal and external factors, the characteristics of the desired strategy and the transaction itself. Theories of internationalization substantiate the choice of strategy depending on the combination of these factors. SMEs use mostly trade and cooperative strategies. The trade strategies can be realized through indirect, direct or joint export. The biggest difficulties encountered by exporters in Ukraine are the lack of access to trade finance, the inadequate level of manufacturing technology and personnel skills, the difficulties of identifying potential markets and buyers, insufficient compliance with international technical requirements and standards, currency control, the complexity and high cost of export procedures. As cooperative strategies, Ukrainian SMEs use contract manufacturing and private brands, as well as franchising.

Conclusions of the research. Ukrainian SMEs, as a rule, operate in accordance to the Uppsala model, starting with exports and eventually adding elements of more advanced strategies of internationalization. This choice is due to the lack of own and high cost of loan capital and lack of knowledge and experience in foreign markets. The competitive advantage of Ukrainian SMEs is mostly the price, but they are actively trying to add to it the quality and technology, provide the correspondence of the goods and services to different types of requirements and standards. In addition, the difficulties of export activity both external (cautious attitude towards partners from Ukraine, non-tariff trade restrictions, dependence on resellers, lack of information about potential consumers and counterparties, etc.) and internal (currency control, unfavorable political and economic environment in Ukraine, difficulties with the organization of delivery abroad, the customs procedures passing, getting access to financing, etc.) require the further internationalization of SME activities – the creation of their own sales channels, opening their overseas offices, subsidiaries, joint ventures.

Short Abstract for an article

Abstract. The article describes and compares the main internationalization strategies. The factors influencing the form of penetration and presence in foreign markets are generalized. Particular attention is paid to the analysis of Ukrainian small and medium businesses trade and cooperative strategies of entering the foreign markets.

Key words: direct export, indirect export, joint export, cooperative strategies of internationalization, small and medium business globalization.

УДК 330.658

А. О. ЧЕРНЯЄВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-
економічного університету,
Харків, Україна
e-mail: canna2501@gmail.com
ResearcherID: [http://www.researcherid.com/
rid/O-2760-2016](http://www.researcherid.com/rid/O-2760-2016)



СВІТОВИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РОБІТНИЧИХ КАДРІВ

У статті розглядається процес розвитку робітничих кадрів, як одного із головних етапів забезпеченості робітничими кадрами для задоволення роботодавців у робітниках відповідної професії та кваліфікації. Було визначено основні пріоритети в управлінні розвитком робітників вітчизняних підприємств промислового сектору; проаналізовано та узагальнено світовий досвід управління розвитком робітників для того, щоб перенести основні тенденції в управлінні розвитком вітчизняних підприємств, тому що рівень розвитку робітничих кадрів є значним фактором впливу на загальну конкурентоспроможність підприємств у світі.

Ключові слова: розвиток, робітничі кадри, кадрова політика, підвищення кваліфікації, підготовка, перепідготовка, професійне навчання, безперервна освіта.

JEL Classification: J240, J440, O570.

Постановка проблеми. В економіці розвинених країн наявність кваліфікованих людських ресурсів є основним фактором ефективності виробництва, економічного зростання і конкурентоспроможності підприємства. Саме персоналу в сучасних умовах господарювання необхідно приділяти підвищену увагу, систематично займатись його професійним розвитком, підвищувати ефективність управління ним.

Кадрова політика кожного підприємства спрямована на формування робітників, яким властиві високі професійні якості та кваліфікаційні характеристики, але існують особливості, які визначають основні положення управління розвитком робітників.

Розвиток робітничих кадрів – це комплекс дій, що здійснюється в межах регіональної стратегії розвитку задля комплексного забезпечення господарюючих суб'єктів робітниками необхідного професійно-кваліфікаційного рівня та реалізується засобами кадрової політики окремого підприємства, й передбачає запровадження заходів з адаптації, професійного навчання, оцінки, руху та стимулювання робітників, що відповідають фізіологічним, розумовим та психоемоційним характеристикам людини та ведуть до досягнення поставлених цілей.

Слід також зазначити, що особливо актуальним залишається питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств промислового сектору, рівень розвитку робітничих кадрів яких є значним фактором впливу на загальну конкурентоспроможність підприємств у світі.

З огляду на наявність процесів інтеграції та глобалізації, вплив яких на вітчизняні робітничі кадри є переважаючим, доцільним є проаналізувати та узагальнити світовий досвід управління розвитком робітників з тим, щоб перенести основні тенденції та визначити основні пріоритети в управлінні розвитком робітників вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблем розвитку персоналу зроблено вітчизняними й зарубіжними вченими та практиками, серед яких О. Амосов, О. Атаєва, В. Веснін, Н. Гавкалова, Г. Десслер, О. Єгоршин, В. Ковальов, Н. Маркова, Є. Моргунов та ін. Питання щодо управління розвитком персоналу досліджувались такими вченими, як В. А. Савченко, Т. П. Збрицька, Г. О. Савченко. Світовий досвід професійного навчання кваліфікованих робітників досліджували А. О. Ворначев, А. Н. Бойко, Ю. І. Кравець.

Формулювання цілей. На підставі проведеного аналізу літературних джерел, висловлювань різних вчених та фахівців ставиться за мету визначити особливості та узагальнити світовий досвід управління розвитком робітників з тим, щоб перенести основні тенденції та виділити основні пріоритети в управлінні розвитком робітників вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. В системі управління персоналом підсистема «розвиток» є однією з найважливіших, оскільки в її межах забезпечується набуття необхідних знань, вмінь, навичок на основі компетентнісного підходу. В межах підсистеми «найм» перевіряється відповідність освітньо-кваліфікаційних характеристик вимогам робочого місця, наявність диплому, сертифікату, інших документів, що підтверджують кваліфікацію робітника, здійснюється попередня оцінка, але в процесі роботи робітник демонструє особливості, характеристики та властивості, що в більшості випадків мають бути посилені, оскільки певне робоче місце висуває конкретні вимоги до робітника.

Увага до вирішення нагального питання розвитку робітників не є випадковою. Починаючи з 2000-х рр. простежуються тенденції зростання попиту на робочу силу, зокрема у промисловості: за 2003–2007 рр. загальна потреба у працівниках промисловості збільшилася на 22%, найбільше у ресурсних галузях (добувній – на 38%, виробництві електроенергії, газу та води – на 41%) [1, с. 9].

В Україні формування робітничих кадрів здійснюється в системі професійно-технічної та вищої освіти. З огляду на досвід провідних країн світу переважаюча кількість робочих готується у спеціальних закладах, під час проходження навчання на короткотермінових курсах тощо.

Вітчизняні тенденції, навпаки, демонструють зменшення рівня підготовлених робітничих кадрів у ВНЗ I–II рівнів акредитації, що, в свою чергу, зумовлює наявність низького рівня мотивації молоді набувати кваліфікації молодших фахівців. Загальні тенденції в системі професійної підготовки робітничих кадрів такі: посилення диспропорцій між підготовкою робітників високої кваліфікації та робітничих професій з продовженням зростання дефіциту останніх; зниження привабливості професій інженерно-технічного спрямування; невідповідність підготовки робітничих кадрів світовим вимогам до їх професійно-компетентнісних характеристик, що знижує рівень конкурентоспроможності робочої сили в загальному контексті; нестача практичної компоненти в підготовці робітничих кадрів, що також нівелює набуті знання та вміння працівника.

Зазначені вище тенденції разом із недостатнім рівнем підвищення кваліфікації та перепрофілювання, що спостерігається на вітчизняних підприємствах з причин нестачі фінансових ресурсів, небажання керівників інвестувати кошти в розвиток персоналу, невміння обирати найбільш дієві методи розвитку робітничих кадрів, відсутність практики планування розвитку персоналу всіх категорій, недосконалість менеджменту трудових ресурсів – все це впливає на існування проблеми підготовки та перепідготовки робітничих кадрів, вирішення якої є етапом на шляху інтеграції України до європейського простору, до світового ринку робочої сили.

Перш за все, слід зазначити, що у сучасній Європі система професійної освіти і навчання перетворюється із другорядного на винятково важливий компонент освіти, про що свідчить цілеспрямована державна політика, зорієнтована на обґрунтування національних рамок кваліфікацій, стандартних кваліфікаційних вимог до навчання професії (табл. 1).

Перш ніж визначити особливості професійної підготовки в провідних країнах світу, представимо узагальнення В. А. Савченко основних типів узгоджень між урядами різних країн світу та роботодавцями щодо фінансування професійного навчання персоналу [2, с. 339].

Таблиця 1

Основні типи узгоджень між урядами різних країн світу та роботодавцями щодо фінансування професійного навчання персоналу [2, с. 339]

Країни світу	Типи узгоджень
Велика Британія, Канада, Нідерланди, США, Україна, Швеція	Організації не мають юридичних зобов'язань відносно підготовки персоналу та фінансування його навчання
Німеччина, Швейцарія, Японія	Роботодавці добровільно беруть на себе зобов'язання з професійного навчання персоналу
Бельгія, Данія, Нідерланди	Роботодавці та профспілки при підтримці уряду створюють фонди розвитку професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, умови, витрати коштів яких регулюються колективними договорами
Франція, Індія, Ірландія, Корея, Пакистан, Малайзія, Нігерія, Сінгапур та більшість латиноамериканських країн	Уряди на підставі діючого законодавства вводять для організацій обов'язкові схеми професійного навчання персоналу, що в більшості випадків базується на податку на навчання персоналу
Велика Британія, Німеччина, Корея, Чилі	Уряди стимулюють організації з метою здійснення професійного навчання персоналу, перш за все засобом забезпечення звільнення від різних податків

Аналіз світового досвіду дає змогу зробити висновок, що вітчизняні роботодавці не мають юридичних зобов'язань відносно підвищення кваліфікації персоналу. Така ситуація не впливає позитивно на мотивацію керівників щодо забезпечення підвищення кваліфікації персоналу організації. Таким чином, існує можливість використання позитивного досвіду таких країн, які використовують, наприклад, диференційоване податкове навантаження, або звільнення організацій від різних податків.

Аналіз європейського досвіду демонструє значні переваги в області професійної освіти в таких країнах, як Німеччина, Велика Британія, Франція та ін. Беручи до уваги, що у Німеччині на одного фахівця припадає чотири представники робочих професій, дослідимо тенденції в цій державі та зробимо наголос на тому, що професійну освіту можна здобути: на підприємствах; на

державній службі, тобто в державних управліннях та відомствах; в освітніх установах та спеціальних школах, як, наприклад, школа майстрів або спеціалізована професійна школа [3]. Німеччина є лідером у підготовці робітничих кадрів серед європейських країн, оскільки в країні найбільш розвинутий в Європі промисловий сектор, в структурі промисловості представлені всі галузі виробництва, і, незважаючи на існуючі в світі тенденції відходу від промисловості у класичному вигляді, Німеччина продовжує акцентувати увагу на розвитку промислових підприємств, що є підставою для огляду досвіду Німеччини та необхідністю визначити пріоритети у підготовці виробничих кадрів.

Трьома основними видами професійної освіти є: професійне навчання на підприємствах (у Німеччині існує близько 350 державно визнаних професій (для кожної з цих професій існує Положення про професійне навчання), освоїти які можна в рамках професійного навчання на підприємствах); удосконалення або підвищення кваліфікації; перенавчання.

У цьому сенсі професійна освіта в Німеччині подібна до вітчизняної за винятком відсутності в українській практиці професійного навчання на підприємстві. А. О. Ворначев та Ю. І. Кравець підкреслюють, що більшість молоді зазвичай починають професійне навчання після закінчення школи. У Німеччині воно організоване за так званою дуальною системою. Поняття «дуальна система» означає, що навчання проходить як на підприємстві, так і в професійній школі. В кінці навчання учень екзамнується компетентними органами (як правило, такими є торговельно-промислові або ремісничі палати і в цьому є певна різниця між вітчизняною та німецькою системами професійного навчання, оскільки ремісничі палати в Україні відсутні, а торговельно-промислові реалізують інші функції). Отримане після закінчення свідоцтво про освіту дає можливість пошуку роботи за фахом всюди і передбачає володіння професійними знаннями і навиками.

Досвід Великої Британії демонструє властивості, які характерні для системи розвитку виробничих кадрів. Система професійного навчання у Великій Британії базується на Законі про виробниче навчання, прийнятому у 1964 р. [3, с. 77]. В державі виділяються структури і рівні, в межах яких формуються і реалізуються проекти професійного навчання: Департамент освіти й науки і Міністерство зайнятості (вищий рівень); Комісія із професійної підготовки і Служба професійної кар'єри (другий рівень); Коледжі, професійні школи, центри професійної підготовки (третій рівень). Бачимо, що така складна система базується на комплексному підході вирішення проблем підготовки робітничих кадрів та передбачає розробку ґрунтовної стратегії розвитку працівників, яка охоплює всі зазначені вище рівні.

Слід також відмітити значну роль галузевих структур – Галузеві ради професійної підготовки (TECs) в процесі забезпечення підготовки кваліфікованих робітників у межах окремих галузей. Внесок зазначених структур полягає в тому, що вони створюють консультативні та дорадчі органи й комісії з допомоги організаціям у вирішенні питань професійної підготовки робітничих кадрів [3, с. 77].

Принцип безперервної освіти протягом життя за останні роки починає домінувати у вітчизняній практиці підготовки кваліфікованих кадрів. З огляду на це слід зазначити, що «безперервна освіта» є переважаючою концепцією підготовки робітничих кадрів на підприємствах Великої Британії. Для її реалізації Комісія із професійної підготовки розробляє проекти гнучкої системи професійного навчання, впроваджує норми й стандарти кваліфікаційних вимог у рамках програм «Стандарти професії». А агентство «Національна ініціатива освітньої орієнтації», створене у 1989 р., виконує такі функції:

1) інформування й консультації місцевих органів з розвитку профорієнтаційних послуг для дорослих. Надання інформації засновникам (Міністерству науки й освіти і Міністерству зайнятості);

2) сприяння поширенню позитивної практики роботи консультативних служб шляхом збору інформації з інноваційних проектів;

3) сприяння виданню довідників, методичних посібників і рекомендацій, а також проведенню конференцій і семінарів із проблем профорієнтації населення;

4) надання допомоги в плануванні й розробці програм підготовки фахівцями – консультантами у співробітництві з іншими організаціями [3, с. 82].

Аналіз досвіду розвитку професійної освіти у Франції демонструє наявність консультативних комісій з професійної освіти (Commissions Professionnelles Consultatives – CPCs), де половина місць належить представникам роботодавців та працівників, чверть – представникам уряду, чверть – експертам. В обов'язки комісій входить, наприклад, розробка змісту та стандартів для всіх національних професійних кваліфікацій, починаючи з першого рівня (level V – CAP (сертифікат професійної підготовки) і BEP (сертифікат загальної професійної освіти)) та завершуючи дипломами про вищу технічну освіту (BTS – level III). Дані щодо професійної освіти в цій країні ілюструють той факт, що професійна підготовка здійснюється в системі народної освіти: кожен рік біля 800 тис. випускників загальноосвітніх шкіл отримують свідоцтво про професійну підготовку, що дає право на працевлаштування [4, с. 83]. Незважаючи на наявність свідоцтва, логічним є небажання керівників без обмежень приймати на роботу таких випускників: проблема відстані теорії

від практики, невідповідність освітніх програм потребам реального виробництва, вік випускників – усе це зумовлює укладання «кваліфікаційних контрактів» між керівниками та майбутніми працівниками до підтвердження останніми кваліфікації та отриманих навичок.

В одній зі Скандинавських країн – Данії – введена в дію Консультативна рада з початкової професійної освіти, до складу якої входить двадцять членів, що являють собою соціальних партнерів, керівників навчальних закладів, асоціації викладачів, вчителів тощо.

Наступна країна світу – Нідерланди – є однією з лідерів за наявністю широкого спектру освітніх закладів, в межах яких забезпечується професійна освіта. У Нідерландах представники роботодавців та професійної освіти діють взаємно з питань створення професійних профілів (аналогів професійних стандартів) та удосконалення програм професійної підготовки, проведення екзаменів у рамках національних галузевих експертних центрів та асоціації експертних центрів.

Ради з розвитку галузевих кваліфікацій, що діють у Канаді, Австралії, Великій Британії, створені об'єднаннями роботодавців конкретних галузей, не лише здійснюють розробку професійних стандартів, а й взаємодіють із закладами професійної освіти та їх асоціаціями, що сприятиме підвищенню якості навчання через:

- 1) створення умов, за яких заклади професійної освіти зацікавлені у встановленні взаємодії зі сферою виробництва та урахуванні її вимог у роботі;
- 2) фінансові механізми (цільове фінансування державою закладів, які реалізують програми професійної освіти в залежності від потреб народного господарства в конкретних професіях);
- 3) акредитаційні механізми, оскільки отримання акредитації та права видавати дипломи, що визнаються в державі, отримують ті заклади професійної освіти, які використовують професійні стандарти при розробці програм, залучають представників роботодавців до проведення оцінювання та атестації слухачів.

Професійне навчання потребує як створення сприятливих для нього умов, так і відповідної координації. Так, з метою координації професійного навчання та виконання соціальних програм у Берліні створений Європейський центр розвитку виробничого навчання – так званий інститут обліку інформації про результати досліджень в області безперервної професійної освіти.

За час існування ЄС в його країнах створено механізм контролю та координації на національному рівні. Так, в Данії функціонують паритетні комітети безперервної професійної підготовки, у Німеччині – Федеральний інститут безперервної освіти. У Нідерландах державні та регіональні органи профе-

сійної освіти сумісно розробляють навчальні програми та контролюють виконання контрактів про навчання, що укладають працівники з керівниками підприємств. У Бельгії управління діяльністю центрів професійної підготовки здійснює Національна служба зайнятості [4].

Узагальнюючи огляд існуючих у світі освітніх систем, що забезпечують формування та розвиток робітничих кадрів, визначимо особливості, що характерні для зазначених систем: безперервність навчання; наближення теорії та практики; контроль та координація розробки освітніх програм; впровадження компетентнісного підходу в процес підготовки робітничих кадрів, співпраця керівників організацій, установ та закладів, що беруть участь у підготовці робітничих кадрів; додержання оптимального співвідношення між підготовкою робочих та спеціалістів і керівників.

Концептуальними положеннями системи підготовки робітничих кадрів у провідних європейських країнах, таким чином, можна вважати: компетентнісний підхід (спеціальна, соціально-правова, персональна та ін.); практико-орієнтованість освіти; використання фондів підтримки професійного розвитку робітничих кадрів; стимулювання керівників організацій впроваджувати схеми підвищення кваліфікації робітничих кадрів; розробка єдиних стандартів в європейській системі підвищення кваліфікації.

Якщо акцентувати увагу на вітчизняному досвіді управління розвитком робітників, то підвищення кваліфікації робітничих кадрів в Україні має особливості та визначається Законом України «Про професійний розвиток працівників», згідно з яким основними напрямками діяльності роботодавців у сфері професійного розвитку працівників є планування потреб у розвитку, організація професійного навчання, стимулювання професійного зростання, проведення атестації та оцінка її результатів. Тобто чинне законодавство не суперечить традиційним поглядам вітчизняних науковців на розвиток персоналу в організації. Але слід відмітити, що у наведеному законі з'являється поняття формального та неформального навчання персоналу [5]. Такий розподіл, як зазначає Р. Свенсон, є характерним для американської системи навчання персоналу [6].

Оскільки здійснений аналіз закордонного досвіду стосується, перш за все, формальної освіти, будемо спиратися на існуючі положення з організації формальної освіти робочих кадрів в Україні та відзначимо, що освіта має бути безперервною та базуватися на компетентнісному підході. Основу компетентнісного підходу створюють необхідні знання, здатності, навички та спроможності, мотиви, а також соціально-психологічні властивості робітників, які обумовлюють його поведінку. Безперервна освіта робочих кадрів, а отже, й розвиток необхідних компетентностей, забезпечують ефективність діяльнос-

ті робітника. Компетентнісному підходу в межах безперервної освіти необхідно приділяти значну увагу, зокрема, при формуванні навчальних програм з підготовки робітників необхідно враховувати, що праця на підприємстві має неперервне значення в забезпеченні всіх процесів суспільного розвитку, тому особливого значення набуває формування професійних компетентностей робітника.

Як показники професійної компетентності можна визначити: спроможність до прогнозування (уміння планувати роботу, передбачати ускладнення та ін.); успішність діяльності (частота успіху, рівень досягнень); ступінь усвідомленості діяльності; розуміння мотивів діяльності робітників; уміння правильно ставити завдання, вирішувати їх, досягати цілей.

Висновки. У сучасних умовах професійне навчання (до складу якого входять первинна підготовка, підвищення кваліфікації та перепідготовка робітників) можна визначити як комплексний безперервний процес. Відповідно до цілей визначаються форми та методи навчання, які дозволять сформувати високопрофесійного, конкурентного, продуктивного робітника. Але в умовах несприятливої економічної ситуації більшість промислових підприємств проводить політику обмеженого фінансування саме навчальних програм, що є серйозною перешкодою для реалізації професійного розвитку робітників на підприємстві. Але незважаючи на це, підвищення кваліфікації робітничих кадрів, що спрямоване на послідовне вдосконалення професійних знань, умінь і навичок, залишається важливим та необхідним заходом поліпшення ефективності виробничої діяльності як зарубіжних, так і вітчизняних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія. Донецьк, 2008. 348 с.
2. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2002. 351 с.
3. Ворначев А. О., Кравець Ю. І. Професійне навчання кваліфікованих робітників у країнах Європейського союзу. Київ: Педагогічна думка, 2012. 145 с.
4. Бойко А. Н. Профессиональное обучение персонала – основной фактор стимулирования мирового инновационного развития. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2012. № 1. С. 80–84.
5. Про професійний розвиток працівників: Закон Україн від 05.07.2012 № 5067-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 24. Ст. 243. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Swanson, Richard Holton Elwood III Foundations of human resource development. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2008. 440 p.

REFERENCES

1. Antoniuk, V. P. (2008). Formuvannia ta vykorystannia liudskoho kapitalu v Ukraini : sotsialno-ekonomichna otsinka ta zabezpechennia rozvytku. NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. Donetsk [in Ukrainian].
2. Savchenko, V. A. (2002). Upravlinnia rozvytkom personalu: navch.posibnyk. K.: KNEU [in Ukrainian].
3. Vornachev, A. O., Kravets, Yu. I. (2012). Profesiine navchannia kvalifikovanykh robotnykiv u krainakh Yevropeiskoho soiuzu. K.: Pedahohichna dumka [in Ukrainian].
4. Boiko, A. N. (2012). Professionalnoe obuchenye personala – osnovnoi faktor stymulirovaniya myrovoho ynnovatsyonnoho razvytyia. *Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny – World economy and international economic relations*, 1, 80–84 [in Russian].
5. Pro profesiinyi rozvytok pratsivnykiv: Zakon Ukrain vid 05.07.2012 r. № 5067-VI. (2012). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 24, art. 243.
6. Swanson, Richard Holton Elwood III (2008). Foundations of human resource development. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2017 р.

А. А. ЧЕРНЯЕВА

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

МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РАБОЧИХ КАДРОВ

В статье рассматривается процесс развития рабочих кадров, как одного из главных этапов обеспеченности рабочими кадрами для удовлетворения работодателей в работниках соответствующей профессии и квалификации. Были определены основные приоритеты в управлении развитием рабочих отечественных предприятий промышленного сектора; проанализирован и обобщен мировой опыт управления развитием рабочих для того, чтобы перенести основные тенденции в управлении развитием отечественных предприятий, так как уровень развития рабочих кадров является значительным фактором влияния на общую конкурентоспособность предприятий в мире.

Ключевые слова: развитие, рабочие кадры, кадровая политика, повышение квалификации, подготовка, переподготовка, профессиональное обучение, непрерывное образование.

A. O. CHERNYAEVA

PhD in Economics, associate professor of the Department of economics and international economics Kharkov Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics, Kharkiv, Ukraine

THE WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPMENT MANAGEMENT OF WORKING PERSONNEL

Problem setting. Modern socio-economic conditions require the domestic producer to create a base for the formation of competitive activities. It involves the choice of forms and methods of attracting, forming and developing workers of the required professional and qualification level.

Recent research and publication analysis. A significant contribution to solving the problems of personnel development has been made by domestic and foreign scientists and practitioners, including O. Amosov, O. Ataieva, V. Vesnin, N. Havkalova, H. Dessler, O. Yehorshyn, V. Kovalov, N. Markova, Ye. Morhunov and others.

Paper objective. The process of development of working personnel as one of the main factors of ensuring the employers with workers of the corresponding profession and qualification is considered in the article.

Paper main body. The development of working personnel is a complex of activities carried out within the framework of a regional development strategy. It is carried out for the comprehensive provision of business entities by the workers of the necessary professional qualification level and implemented by means of personnel policy of the individual enterprise. The world experience of development management of working personnel has been analyzed and summarized in order to transfer the main trends and determine the main priorities in the management of the development of workers in domestic enterprises of the industrial sector.

Conclusion of the research. The lack of financial resources, the reluctance of managers to invest in personnel development, the inability to choose the most effective methods for the development of working personnel, and the imperfection of manpower management have a negative impact on the training and retraining of the workforce, which limits the possibilities of integration into the world labor market.

Short Abstract for an article

Abstract. The process of the development of working personnel as one of the main stages of ensuring the employers with workers of the corresponding profession and qualification, which is a significant factor of the competitiveness of enterprises is considered in the article. The world experience of working personnel management is generalized and the main priorities in the management of the development of workers in domestic enterprises of the industrial sector are determined.

Key words: development, working personnel, personnel policy, further training, training, retraining, vocational training, continuing education.

УДК 330.1:339.166.5(477)

О. В. ЯРМАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
та міжнародної економіки
Харківського інституту фінансів
Київського національного
торгівельно-економічного університету,
Харків, Україна
e-mail: kafedra.etime@gmail.com
ResearcherID: [http://www.researcherid.com/
rid/O-2487-2016](http://www.researcherid.com/rid/O-2487-2016)



**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ СЕКТОР
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИЗАЦІЇ**

Обґрунтовано структуру зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг національної економіки на основі економіко-теоретичного та статистично-нормативного підходів. Проаналізовано стан та динаміку зовнішньоекономічних інтелектуальних послуг з досліджень та розробок, професійних і консалтингових послуг.

Ключові слова: інтелектуальні послуги, зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг, міжнародне інтелектуальне співробітництво, експорт та імпорт інтелектуальних послуг.

JEL Classification: F1; F14.

Постановка проблеми. Сфера послуг представлена національним і зовнішньоекономічним секторами, одними із складових яких є інтелектуальні послуги. Їх розвиток є важливим показником рівня інтелектуалізації національної економіки, інноваційної діяльності, людського розвитку, місця та ролі України у глобальному економічному просторі. Аналіз стану та тенденцій розвитку зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг національної економіки є актуальним щодо з'ясування умов, перешкод та чинників інтеграції України у систему міжнародного науково-технічного, інноваційного, освітнього та культурного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти інтелектуальної послугової діяльності досліджуються фахівцями з різних галузей знань: еко-

номіки, менеджменту, юриспруденції тощо. Економічному аналізу інтелектуальних послуг та їх окремих видів присвячено наукові твори українських та зарубіжних дослідників [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]. Зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг потребує комплексного аналізу, починаючи із з'ясування категоріального інструментарію дослідження та завершуючи обґрунтуванням умов, чинників та напрямів його подальших структурних трансформацій та розвитку.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування підходів до структуризації зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг національної економіки та аналіз на цій основі його структури та динаміки в Україні.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг як сукупність видів інтелектуальної послугової діяльності, що орієнтована на світовий ринок, характеризується експортом та імпортом інтелектуальних послуг. При дослідженні зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг економіки України, на мою думку, слід сполучати такі підходи:

- економіко-теоретичний, що є основою визначення сутнісних характеристик інтелектуальних послуг та обґрунтування критеріїв їх виокремлення та класифікації як видів зовнішньоекономічних послуг;

- статистично-нормативний, за яким структуризація сектору зовнішньоекономічних інтелектуальних послуг базується на методиках статистичних досліджень, затверджених нормативними актами державної служби статистики України. Поєднання зазначених підходів дозволяє визначити структуру зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг та проаналізувати його стан та розвиток на основі аналізу статистичних даних.

За економіко-теоретичним підходом критеріями оцінки і виокремлення інтелектуальних послуг як особливого сектору сфери послуг національної економіки є такі: 1) капіталоутворення – це капіталоутворюючі послуги, що виступають джерелами формування та нагромадження людського капіталу індивідуума й інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалу суспільства; 2) ресурсозабезпечення – надання інтелектуальних послуг спрямовано на забезпечення їх споживачів необхідними знаннями і інформацією, які є ресурсами інтелектуальної діяльності, зокрема інтелектуального бізнесу; 3) ретрансляція – інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі їх споживачам професійних знань і інформації. Інтелектуальні послуги – це капіталоутворюючі, ресурсозабезпечуючі послуги, що ретранслюють професійні знання і інформацію, є фактором нагромадження і реалізації у різних сферах суспільної життєдіяльності людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірми, людського й інтелектуального потенціалів суспільства [2]. До інтелектуальних послуг, що відповідають за-

значеним критеріям, належать послуги освітні, охорони здоров'я, консалтингові, науково-технічні.

За статистично-нормативним підходом аналіз структури зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг базується на статистичних дослідженнях та даних відповідно до Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП), що застосовується Державною службою статистики України (табл. 1). Керуючись КЗЕП та спираючись на критерії інтелектуальних послуг – капіталоутворення, ресурсопостачання, ретрансляція знань та інформації, у структурі зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг слід виокремити: послуги з освіти; послуги лікувальних закладів та інші послуги у сфері охорони здоров'я; послуги дослідження та розробки; ділові послуги, а саме: юридичні послуги, послуги бухгалтерського обліку, аудиту і податкового консалтингу, послуги бізнес-консалтингу, консультативні послуги; наукові та інші технічні послуги, сертифікаційна діяльність (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Види інтелектуальних послуг за КЗЕП¹

Найменування послуги	КЗЕП	Визначення
Послуги, пов'язані з подорожами	04	Охоплює товари і послуги, придбані в країні відвідування нерезидентами цієї країни для власного споживання або подальшої передачі третій особі. Цей розділ охоплює перебування будь-якої тривалості за умови, що не відбувалася зміна резидентної приналежності. Сюди відносяться послуги з проживання, витрати на продукти харчування та напої, витрати на транспортне обслуговування на території країни відвідування (споживання яких здійснюється на території країни-виробника). Також включаються витрати на подарунки, сувеніри та будь-які інші предмети, придбані для особистого користування приїжджими, які можуть бути вивезені з відвідуваної країни. Уключаються куплені нерезидентом або надані нерезиденту під час подорожі товари і послуги для власного користування або подарунки, які за інших обставин можна було б віднести до інших груп, такі як поштові послуги,

¹ Класифікація зовнішньоекономічних послуг визначає перелік категорій послуг, за якими проводиться державне статистичне спостереження щодо зовнішньої торгівлі послугами [8].

Продовження табл. 1

Найменування послуги	КЗЕП	Визначення
		телекомунікаційні послуги та транспорт. Сюди також уключаються транспортні послуги, надані в межах країни відвідування, коли такі послуги надаються транспортними компаніями-резидентами такої країни, за винятком міжнародних пасажирських перевезень, які входять до розділу «Послуги пасажирського транспорту». З цього розділу виключаються товари, придбані для перепродажу в країні резидента або в якій-небудь третій країні, а також товари і послуги, придбані дипломатами, співробітниками консульств, військовослужбовцями
<i>Послуги, пов'язані з освітньою подорожжю</i>	04.04	Уключаються товари і послуги, придбані особами, які проходять навчання за межами країни постійного проживання
Послуги з освіти	04.04.04	Уключає послуги у сфері дошкільної, початкової, середньої, середньо-спеціальної, вищої освіти, послуги закладів, що займаються підготовкою водіїв, непрофесійних пілотів повітряних засобів тощо, послуги навчальних закладів для дорослих
<i>Послуги, пов'язані з подорожжю з оздоровчою метою</i>	04.05	Уключаються товари і послуги, придбані особами, які проходять лікування за межами країни постійного проживання
Послуги лікувальних закладів та інші послуги у сфері охорони здоров'я	04.05.04	Уключає послуги лікувальних закладів (у тому числі в'язничних лікарень), послуги з медичної та стоматологічної практики, послуги швидкої і невідкладної медичної допомоги, послуги судово-медичної експертизи й патолого-анатомічної діяльності, інші послуги медичного персоналу та лікарських установ, послуги санаторно-курортних організацій
Ділові послуги	10	Уключають послуги у сфері наукових досліджень і розробок, професійні послуги та послуги консультування з питань управління та технічні послуги, пов'язані з торгівлею та інші ділові послуги

Продовження табл. 1

Найменування послуги	КЗЕП	Визначення
<i>Послуги дослідження та розробки</i>	10.01	Охоплює послуги з проведення фундаментальних досліджень, прикладних досліджень і дослідних розробок з метою створення нових продуктів і технологій, діяльність у галузі природничих, соціологічних та гуманітарних наук
<i>Професійні та консалтингові послуги</i>	10.02	Уключають юридичні, бухгалтерські, консультативні послуги в галузі управління та послуги у сфері зв'язків з громадськістю і реклама, дослідження ринку та опитування громадської думки
Юридичні послуги	10.02.01	Уключають юридичні консультації та послуги представництва в ході будь-якого процесуального, судового й адміністративного виробництва; послуги зі складання юридичних документів та інструментів; консультування з питань сертифікації; послуги з депозитарного посередництва і врегулювання суперечок
Послуги бухгалтерського обліку, аудиту і податкового консалтингу	10.02.02	Уключають реєстрацію комерційних операцій для підприємств та інших суб'єктів; послуги з перевірки облікових записів і фінансових відомостей; податкове планування та консультування підприємств; підготовку податкової документації
Послуги бізнес-консалтингу	10.02.03	Охоплюють надання рекомендацій та консультацій, визначення головних напрямів роботи та надання оперативної допомоги підприємствам для визначення політики та розробки стратегії підприємництва, а також загального організаційного планування, структурування і контролю над діяльністю підприємств. Сюди входять аудиторська перевірка управління; консультування в області ринкового управління, людських ресурсів, управління виробництвом та керівництва проектами; послуги клієнтам з поліпшення ділової репутації, послуги з питань зв'язків із громадськістю в цілому та з іншими установами
Консультативні послуги	10.02.06	Уключає консультативні послуги в області управління

Найменування послуги	КЗЕП	Визначення
<i>Наукові та технічні послуги</i>	10.03	Охоплюють розвідувальні роботи, картографію, перевірку і сертифікацію якості продукції, а також послуги технічного контролю
Наукові та інші технічні послуги, сертифікаційна діяльність	10.03.04	Охоплюють дослідні роботи, картографію, перевірку та сертифікацію якості продукції, а також послуги технічного контролю

Складено автором на основі джерел: [8; 9].

Структуру зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг, що сполучає економіко-теоретичний і статистично-нормативний підходи, відображено на рис. 1.

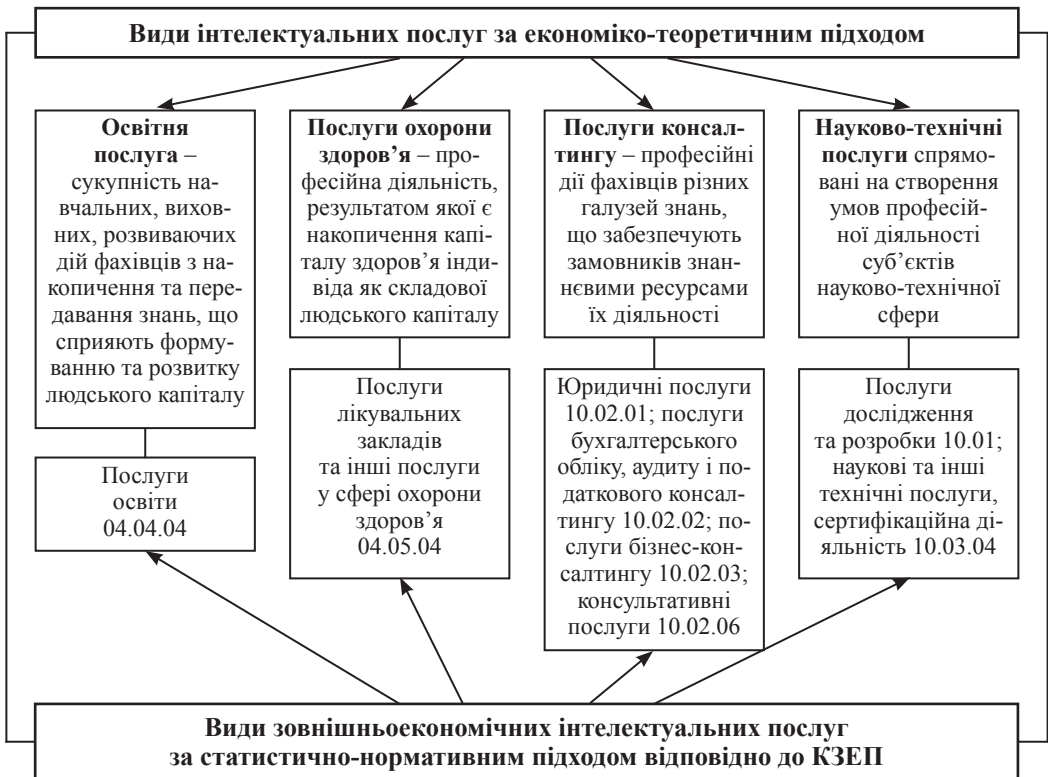


Рис. 1. Структура зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг

Слід зауважити, що, по-перше, перелік інтелектуальних послуг, наведений у табл. 1, не є вичерпним, але саме ці їх види є об'єктом державного статистичного спостереження, результати якого є джерелом даних для аналізу зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних послуг України. По-друге, КЗЕП і загальноприйнята структура послуг у статистичній звітності не є тотожними, що також суттєво ускладнює дослідження інтелектуальних послуг у контексті порівняльного аналізу їх національного і зовнішньоекономічного секторів. По-третє, дані Державної служби статистики України розкривають стан та тенденції розвитку не окремих інтелектуальних послуг зовнішньоекономічного сектору, а, переважно, їх груп, наприклад, ділових послуг. Тому проаналізувати динаміку окремих інтелектуальних послуг, що є складовими певної групи, дуже складно (табл. 2).

Таблиця 2

**Структурні характеристики зовнішньоекономічного сектору
ділових та науково-технічних інтелектуальних послуг України
у першому кварталі 2017 року**

Найменування послуги	Експорт			Імпорт			Сальдо, млн дол.
	Обсяг, млн дол.	У % до I кв. 2016	У % до загального обсягу ділових послуг	Обсяг, млн дол.	У % до I кв. 2016	У % до загального обсягу	
Усього послуги	2404,6	107,0	–	1230,5	107,9	–	1174,1
Ділові послуги, усього	184,4	101,8	100	151,2	116,7	100	23,2
Послуги дослідження та розробки	23,1	65,7	12,5	4,6	96,0	3,1	18,5
Професійні та консалтингові послуги	82,0	104,4	44,5	67,1	113,9	44,4	14,9
У % до загального обсягу послуг:							
Ділові послуги	7,6	–	–	12,3	–	–	–

Закінчення табл. 2

Найменування послуги	Експорт			Імпорт			Сальдо, млн дол.
	Обсяг, млн дол.	У % до I кв. 2016	У % до загального обсягу ділових послуг	Обсяг, млн дол.	У % до I кв. 2016	У % до загального обсягу	
Послуги дослідження і розробки	1,0	–	–	0,2	–	–	–
Професійні та консалтингові послуги	3,4	–	–	5,4	–	–	–

Розраховано автором на основі даних: [10].

Як видно із табл. 2, питома вага послуг з дослідження та розробки, професійних і консалтингових послуг у експорті ділових послуг у першому кварталі 2017 р. дорівнювала 57%, у імпорті – 47,5%, сальдо зовнішньої торгівлі зазначеними діловими послугами є позитивним – 33,4 млн дол. та перевищує цей показник по діловим послугам у цілому – 23,2 млн дол. Порівняно із I кварталом 2016 р. у I кварталі 2017 р. експорт ділових послуг збільшився на 1,8%, імпорт – на 51,2%, експорт і імпорт послуг з дослідження та розробки зменшилися відповідно на 34,3% і 4%, експорт і імпорт професійних і консалтингових послуг збільшилися відповідно на 4,0% і 13,9%. Наведені розрахунки свідчать, що у періоді, що аналізується, зовнішньоторговельний баланс послуг з дослідження та розробки, професійних і консалтингових послуг є активним. Це дає підстави стверджувати про необхідність здійснення державою певних заходів щодо стимулювання їх розвитку.

Висновки. Розвиток міжнародних економічних відносин обумовлює зростання зовнішньоекономічного обміну інтелектуальними послугами, які є спеціальними каналами передавання спеціальних знань, чинниками формування, накопичення та ефективної реалізації людського капіталу індивіда, інтелектуального капіталу фірм, людського та інтелектуального потенціалів національної економіки. Дослідження структури зовнішньоекономічного сектору інтелектуальної послугової діяльності на основі поєднання економіко-теоретичного та статистично-нормативного підходів до класифікації інтелектуальних послуг дозволило виокремити такі їх види, як послуги з освіти; послуги лікувальних закладів та інші послуги у сфері охорони здоров'я; послуги дослі-

дження та розробки; ділові послуги, а саме: юридичні послуги, послуги бухгалтерського обліку, аудиту і податкового консалтингу, послуги бізнес-консалтингу, консультативні послуги; наукові та інші технічні послуги, сертифікаційна діяльність. Аналіз структури та динаміки зовнішньоекономічного сектору інтелектуальних ділових послуг, по-перше, свідчить про значну роль інтелектуальних послуг у забезпеченні позитивного сальдо зовнішньої торгівлі послугами, по-друге, демонструє значний розрив у динаміці їх експорту та імпорту у першому кварталі 2017 р. та значне зменшення обороту зовнішньоекономічних послуг з дослідження і розробки, особливо їх експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

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. Харків: Право, 2014. 404 с.
2. Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків, 2012. 430 с.
3. Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків, 2016. 243 с.
4. Марченко О. С., Пронкіна Л. І. Участь України у міжнародному обміні знаннями як важливий напрям забезпечення європейської орієнтації політики в сфері технологій. *Вісник Тернопільського економічного університету*. 2014. № 3. С. 77–86.
5. Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1 (20). С. 65–76.
6. Марченко О. С., Ярмак О. В. Інвестиційний ефект як складова якості та чинник конкурентоспроможності інтелектуальних послуг. *Acta Universitatis Pontica Euxinus. Спеціальний випуск*. Варна, 2016. С. 646–650.
7. Матросова Л. М., Єчина Л. В. Інтелектуальні послуги як чинник інноваційного розвитку економіки України. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3. С. 56–68.
8. Класифікація зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП): затв. наказом Державної служби статистики України від 27 лютого 2013 року № 69. URL: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-klasifikaciyi-zovnishnoekonomichnih-poslu-doc136046.html>.
9. Про внесення змін до Класифікації зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП): Наказ Державної служби статистики України від 07 березня 2014 року № 57. URL: <http://zakon.sop.com.ua/regulations/2341/8392/8393/465197/>.
10. Зовнішня торгівля України послугами у I кварталі 2017 році. Експрес-випуск 15.05.2017 № 178/0/08.3вн-17. URL: www.ukrstat.gov.ua.

REFERENCES

1. Shevchenko, L. S., Hrytsenko, O. A., Kaminska, T. M. et.al. (2014). Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorystanniam intelektualnoho kapitalu. L. S. Shevchenko (Ed.). Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

2. Marchenko, O. S., Yarmak, O. V. (2012). Natsionalna innovatsiina systema yak intehrator znan. Kharkiv [in Ukrainian].
3. Marchenko, O. S., Yarmak, O. V. (2016). Yurydychnyi konsal'tynh: sutnist ta rol u pravovii ekonomitsi. Kharkiv [in Ukrainian].
4. Marchenko, O. S., Pronkina, L. I. (2014). Uchast Ukrainy u mizhnarodnomu obmini znanniamy yak vazhlyvyi napriam zabezpechennia yevropeiskoi oriantatsii polityky v sferi tekhnolohii. *Visnyk Ternopil'skoho ekonomichnoho universytetu – Bulletin of the Ternopil Economic University*, No. 3, 77-86 [in Ukrainian].
5. Marchenko, O. S. (2015). Konsal'tynh yak skladova nematerialnoi ekonomiky. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, No. 1(20), 65–76 [in Ukrainian].
6. Marchenko, O. S., Yarmak, O. V. (2016). Investytsiinyi efekt yak skladova yakosti ta chynnyk konkurentospromozhnosti intelektualnykh posluh. *Acta Universitatis Pontica Euxinus». Spetsialnyi vypusk. Varna*, 646–650 [in Ukrainian].
7. Matrosova, L. M., Yechyna, L. V. (2016). Intelektualni posluhy yak chynnyk innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, No. 3, 56–68 [in Ukrainian].
8. Klasyfikatsiia zovnishnoekonomichnykh posluh (KZEP): zatv. nakazom Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy vid 27 liutoho 2013 r. № 69. Retrieved from <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-klasifikaciyi-zovnishnoekonomichnih-posluh-doc136046.html>
9. Pro vnesennia zmin do Klasyfikatsii zovnishnoekonomichnykh posluh (KZEP) Nakaz Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy vid 07 bereznia 2014 r. № 57. Retrieved from <http://zakon.sop.com.ua/regulations/2341/8392/8393/465197/>
10. Zovnishnia torhivlia Ukrainy posluhamy u I kvartali 2017 r. Ekspres- Vypusk 15.05.2017 № 178/0/08.3vn-17. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 29.06.2017 р.

О. В. ЯРМАК

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

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЕКТОР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ПОДХОДЫ К СТРУКТУРИЗАЦИИ

Раскрыта структура внешнеэкономического сектора интеллектуальных услуг национальной экономики на основе экономико-теоретического и статистико-нормативного подходов. Проанализированы состояние и динамика внешнеэкономических интеллектуальных услуг по исследованиям и разработкам, профессиональных и консалтинговых услуг в Украине.

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, внешнеэкономический сектор интеллектуальных услуг, международное сотрудничество, экспорт и импорт интеллектуальных услуг.

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, Kharkiv, Ukraine

FOREIGN ECONOMIC SECTOR OF INTELLECTUAL SERVICES OF UKRAINE'S ECONOMY: APPROACHES TO STRUCTURING

Problem setting. An analysis of the state and trends of the foreign economic sector development of the national economy intellectual services is relevant in determining the conditions, obstacles and factors of Ukraine's integration into the system of international scientific and technical, innovative, educational and cultural cooperation.

Recent research and publications analysis. The foreign economic sector of intellectual services needs a comprehensive analysis, starting with the definition of categorical research tools and completing the justification of the conditions, factors and directions for its further structural transformations and development.

Paper objective. The purpose of the article is justification approaches to structurization of the foreign economic sector of national economy intellectual services and the analysis its structure and dynamics on this basis in Ukraine.

Paper main body. The development of international economic relations causes the growth of foreign economic exchange of intellectual services. The latter in their turn are special channels for the transfer of special knowledge, factors of formation, accumulation and effective realization of human capital of the individual, intellectual capital of firms, human and intellectual potential of the national economy.

Conclusions of the research. The study of the structure of the foreign economic sector of intellectual services activity on the basis of a combination of the economic and theoretical, statistical and normative approaches to the classification of intellectual services allowed to distinguish such types as services at education; services of medical institutions and other services in the healthcare; research and development services; business services, namely: legal services, accounting, auditing and tax consulting services, business consulting services, advisory services; scientific and other technical services, certification activity.

Short Abstract for an article

Abstract. The structure of the foreign economic sector of intellectual services national economy based on the economic and theoretical, statistical and normative approaches is substantiated. The state and dynamics of foreign economic intellectual services on research and development, professional and consulting services are analyzed.

Key words: intellectual services, foreign economic sector of intellectual services, international cooperation, export and import of intellectual services.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 340.33011

О. А. ГРИЦЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: grytsenkohelena@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9895-730X>



ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО: ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ (роздуми щодо внеску Гвідо Калабрезі у наукові дослідження у галузі «Право та економіка»)¹

Проаналізовано внесок відомого американського вченого Гвідо Калабрезі у наукові дослідження в галузі «Право та економіка» та перспективні напрями її розвитку. Обґрунтовано необхідність поєднання методології та категоріального апарату правової та економічної наук щодо дослідження сучасних тенденцій суспільного розвитку. Визначено найбільш перспективні сфери сумісного економіко-правового дослідження реального світу.

Ключові слова: право, економіка, мериторні блага, модифіковані ринки, модифіковані владні структури.

JEL Classification: B3; D4; K1; K4.

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).

Постановка проблеми. Сучасний суспільний розвиток являє собою багатовимірний та взаємозалежний реальний світ людської життєдіяльності. Його неможливо зрозуміти в окремому ракурсі економічної науки. Тільки на основі поєднання зусиль фахівців різних суспільних наук можна збагнути сучасні протиріччя та шляхи їх подолання у найближчій перспективі. Найбільш ефективним напрямом сучасних досліджень є поєднання методології та категоріального апарату правової та економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах взаємозв'язок права та економіки досліджується у двох аспектах. Перший – розгляд правової системи в контексті економічної теорії та доведення, що економіка може зробити право більш ефективним [1]. Другий – спроможність права поліпшити методологію економічної теорії щодо дослідження суспільного розвитку. Саме цей підхід підтримує та розвиває відомий американський правознавець, праця якого заслуговує вдумливого та творчого аналізу [2].

Формулювання цілей. Метою статті є ознайомлення фахівців, які працюють у галузі економіко-правового аналізу, з роботою найвідомішого американського вченого Гвідо Калабрезі «The Future Of Law And Economics. Essays In Reform And Recollection» («Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления») [2] та висловити свої міркування з приводу його цікавих та незвичних для економістів ідей.

Виклад основного матеріалу. Гвідо Калабрезі – відомий американський правознавець, старший суддя Федерального апеляційного суду США по другому округу та заслужений професор Йельської школи права, є одним із засновників теоретичного напрямку «Право та економіка». Його книга «The Future Of Law And Economics. Essays In Reform And Recollection» не є академічною у звичному сенсі цього слова, оскільки не передбачає теоретичного аналізу існуючих наукових течій або оцінки наукових поглядів попередників. Основна мета автора – зробити відомими дослідження фахівців у галузі «Право та економіка» та привернути до них увагу науковців і практиків, які працюють за межами цього напрямку. Крізь увесь зміст книги автор намагається пояснити, чому вчені-юристи повинні відігравати особливу роль у галузі досліджень «Право та економіка», особливо в її майбутньому розвитку. З метою довести цю ідею автор намагається, перш за все, розмежувати такі напрями наукових досліджень, як «Економічний аналіз права» і «Право та економіка».

На думку автора, економічний аналіз права використовує економічну теорію для аналізу права, з тим, щоб схвалювати правову реальність, піддавати її сумніву та намагатися її реформувати. Економічна теорія в цьому випадку спроможна пояснити, чому існує саме цей юридичний закон, а чому деякі норми прав застаріли, ірраціональні або є результатом попереднього розвитку

(тобто фактично стають «“інституціональними пастками” сучасності»). Фактично цей напрям діє як архимедова точка, на яку можна встановити важіль, який допоможе вченому навести доводи на користь зміни цієї правової реальності. В той час, як учені з напрямку «Право та економіка», ставлять два питання: чи дійсно правознавці описують правовий світ таким, яким він є насправді? Або в їхньому підході до цього світу є певні викривлення?

Вирішення цих питань багато в чому залежить від того, чи спроможна економічна теорія розширити або уточнити свій категоріальний апарат з метою пояснити реальний світ права таким, яким він є. Зміни, що внесені в економічну теорію з тим, щоб пояснити особливу правову реальність, стають складовою економічної теорії в цілому. Цю задачу блискуче продемонстрували засновники підходу, який отримав назву «поведінкова економіка». (Вперше в 2017 р. Нобелівська премія з економіки була присуджена Р. Тейлору саме за цей напрям.) Саме вона змогла пояснити емпіричну поведінку, на яку виявилася не спроможною класична економічна теорія. Цілком можливим є існування таких випадків, щодо яких навіть розширена економічна теорія не зможе пояснити правову реальність. Тоді юристи-економісти можуть стимулювати появу будь-якої іншої дисципліни в жанрі «право і...» та подивитися, наскільки виправдалися надії на пояснення правового світу переконливо та логічно [2, с. 20]. З цією метою було б корисно використовувати певні історичні, філософські, психологічні, антропологічні та літературні дослідження. Але автор підкреслює, що на сьогодні на практиці жодне з цих досліджень не виявилось таким же ефективним, як економіка.

Сучасне значення зв'язку економіки та права автор пояснює тим, що багато правознавців висловлювали невдоволення обмеженнями, які накладалися на них пануючими поглядами на право, яке традиційно вважалося незалежною дисципліною. А тому завдання правознавця полягало не в глибокому реформуванні права, а просто в підвищенні його внутрішньої узгодженості [2, с. 23–24].

Цікавими є роздуми автора про ідеологічне забарвлення правознавців на відміну від економістів. Юристи, за визначенням Г. Калабрезі, завжди є інституціоналістами, а тому можуть мати певне ідеологічне забарвлення, коли критикують юридичну норму як «ірраціональну». Це може перешкоджати правознавцям у правильному сприйнятті реального світу. В цьому випадку двосторонні відносини в рамках економіко-правового підходу дозволяють економічній теорії своїми моделями підштовхнути правознавців до нового дослідження правових структур, які ними були упущені [2, с. 48].

Автор робить висновок: економічні моделі дозволяють правознавцям краще розглядати свій реальний світ. У той же час юрист-правознавець відіграє особливо важливу роль у тих двосторонніх відносинах, які необхідні для дослідження права і економіки [2, с. 48].

В основній частині книги автор розглядає такі галузі пізнання, як характер мериторних благ; стійкість альтруїзму і некомерційних інститутів; правило відповідальності та відносини між ринками й директивним управлінням; значимість різних смаків і цінностей та способи їх формування. Вони стають багатообіцяючими та необхідними з точки зору дослідження права і економіки. Такий реальний погляд на правовий світ дозволяє зробити висновок про необхідність розширення предмета економічної теорії з тим, щоб вона враховувала такі моменти:

а) значення «міжособистісних ефектів корисності» або «моральних витрат третіх осіб» для вірного трактування широкого спектру благ та антиблаг;

б) значення і корисність взаємодії нетрадиційних ринків або напівринків та нетрадиційних або децентралізованих владних структур для правильного розподілу благ і антиблаг у багатьох сферах;

с) важливість того, що багато благ та антиблаг – не тільки засоби задоволення бажаного, а самі стають самодостатніми цілями, а значить, ринки і владне управління самі відображають ту саму подвійність;

д) більш пророблене визнання відносин між владними та ринковими структурами в багатьох розділах права;

е) реальна та неминуча наявність ціннісних суджень, що підтримуються економічним аналізом;

ф) здатність економічного аналізу давати орієнтири відносно бажаності широкого спектру смаків та цінностей.

Основу аналізу взаємозв'язку права і економіки автор бачить у характері мериторних благ (merit goods). Саме їх дослідженню автор приділяє основну увагу. Основні питання, які вирішуються автором відповідно до цих благ:

а) що вони являють собою; б) яким чином суспільству найкращим чином розподіляти це багатство. До мериторних благ Г. Калабрезі відносить службу в армії, людські органи для трансплантації, права на дітей, пожертвування на проведення виборчої кампанії, базовий рівень освіти, охорону здоров'я, захист навколишнього середовища [2, с. 136]. Якщо запитати велику кількість людей про ці блага, вони, скоріш за все, скажуть, що неправильно розмішувати їх таким чином, щоб багаті отримувати їх, а бідні – ні. Багато авторів вважають, що для таких благ характерно те, що рішення про їх придбання та використання не враховують необхідною мірою витрати (або вигоди) для інших членів суспільства. Тобто індивідуальні ринкові рішення не враховують у повному обсягу зовнішні вигоди та витрати, що пов'язані з їх виробництвом та споживанням [2, с. 52]. На думку Г. Калабрезі, існують два типи мериторних благ. Перші – такі, щодо яких значна кількість людей просто не бажають, щоб ці блага отримали ціну. Це свого роду «безцінний скарб». Другий тип блага – це такі, оцінка яких веде до негативних наслідків. Багато людей за-

перечують не проти того, щоб на ці блага встановлювалася певна ціна, а проти намагань багатих запропонувати більш високу ціну, ніж бідні, через що розміщення таких благ через звичайний ринок стає неприйнятним, оскільки зменшується корисність, а само благо стає «витратним» для багатьох людей.

Саме в результаті аналізу мериторних благ автор доходить важливого висновку: розподіл таких благ стає більш справедливим на основі *модифікованих ринків і модифікованих владних структур*. Неможливо зрозуміти ставлення суспільства до мериторних благ, не зрозумівши роль модифікованих методів – і ринкових, і командних. Такий підхід дозволяє збагнути, яку мінімальну кількість мериторних благ можна вилучити із звичайного ринку та розподіляти відносно егалітарно (зрівняльно) шляхом указу, а яку частину залишити в сфері панування ринку. Такий розподіл здійснюється через правову структуру, існування якої відображає боротьбу витрат та вигід.

Основними моментами модифікованих ринкових структур можуть стати: система нормування (яка у США під час війни здійснювалася у формі карткового обміну), упорядкування ринкового розподілу податками або субсидіями, використання як засобу обміну блага, яке має поширене використання (приміром, час). Автор доводить, що такий підхід стає дедалі більш розповсюдженим у США, де в таких галузях, як охорона здоров'я і освіта, формуються вкрай складні комбінації прямого управління, корекції ринку шляхом податків, субсидій, скорочення залежності чистого ринку від багатства через приватний альтруїзм і навіть нормування. Автор доказово наводить приклади того, як такі модифіковані ринки діють у сфері початкової та середньої освіти та надання медичного обслуговування у США. З цієї теоретичної позиції дається відповідь на питання, чому виник широкий політичний резонанс у зв'язку з проведенням медичної реформи президентом Бараком Обамою. Одночасно вирішується питання, яке довгий час є предметом серйозних дебатів між законодавчою владою і Верховним судом США, а саме, як реалізувати право впливати на результати виборів шляхом пожертвування або витрат на виборчу кампанію.

Г. Калабрезі частково звинувачує традиційних теоретиків економіки в ігноруванні належної уваги до тих цінностей, які люди в дійсності вважають реальними, і які впливають на їх індивідуальну поведінку. До таких цінностей автор відносить альтруїзм і благодійність. «Я вважаю, – наголошує автор, – що важко дивитися на світ правових інститутів і відносин і не дійти висновку, що люди хочуть альтруїзму в найрізноманітніших формах» [2, с. 177]. І держава, і приватні індивіди, і фірми можуть корисним або альтруїстичним чином піклуватися про наші потреби. І в цьому контексті альтруїзм і корисний інтерес можуть замінювати один одного як засіб. І в залежності від ціни кожного з них ми можемо обирати альтруїстичний або корисний засіб отримання певних благ.

Висновки. У книзі Г. Калабрезі багато незвичних поглядів, уявлень, що породжують у юристів та економістів нові бачення, парадигми мислення, підходи до дослідження. Економіка довела свою величезну корисність для критики, схвалення і реформування великої кількості правових галузей. Але в економіці та в дослідженнях у галузі «Право та економіка» існує багато цінностей, які вчені мовчки вважали або неіснуючим, або не вартими уваги. Г. Калабрезі закликає вчених висувати фундаментальні ціннісні судження, а потім спільними зусиллями юристів та економістів займатися дослідженням їх наслідків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фридмен Д. Право и экономическая теория. Экономическая теория / пер. с англ. Э. Бозеруп, Ч. Кайндлбергер, М. Ослон и др.; под ред. Дж. Итуэла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. 931 с.
2. Калабрези Гвидо. Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления / пер. с англ. И. Кушнарево; под науч. ред. М. И. Одинцовой. М.: Изд-во Института Гайдара. 2016. 304 с.

REFERENCES

1. Frydmen, D. (2004). Pravo i ekonomicheskaya teoriya. Ekonomicheskaya teoriya. / per. s angl. Bozerup E., Kayndlberger Ch., Oslon M. i dr.; Dzh. Ituel (ED) et. ol. M. INFRA-M.
2. Kalabrezy, Hvydo (2016). Buduschee prava i ekonomiki. Ocherki o reforme i razmyishleniya. M.: Izd-vo Instituta Gaydara.

Стаття надійшла до редакції 23.06.2017 р.

Е. А. ГРИЦЕНКО

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

ПРАВО И ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

(Размышления о вкладе Гвидо Калабрези в научные исследования в отрасли «Право и экономика»)

Проанализирован вклад известного американского ученого Гвидо Калабрези в отрасль научных исследований «Право и экономика» и перспективные направления ее развития. Обоснована необходимость сочетания методологии и категориального

аппарата правовой и экономической наук в исследовании современных тенденций общественного развития. Определены наиболее перспективные сферы совместных экономико-правовых исследований реального мира.

Ключевые слова: право, экономика, мериторные блага, модифицированные рынки, модифицированные властные структуры.

O. A. HRYTSENKO

Doctor of Economic Sciences, professor, professor of Economic Theory Department of Yaroslav Mudriy National Law University, Kharkiv, Ukraine

LAW AND ECONOMICS: PERSPECTIVE DIRECTION OF SCIENTIFIC RESEARCH

(reflections on the contribution of Guido Calabrese to research in the field of “Law and Economics”)

Problem setting. The most effective direction of modern research is the combination of methodology and categorical apparatus of legal and economic science.

Recent research and publication analysis. The relationship between law and economics is investigated in two aspects in modern conditions. The first is to consider the legal system in the context of economic theory and to prove that the economy can make the law more effective. The second is the ability to improve the methodology of economic theory for the researching of social development. This approach is supported and developed by a well-known American lawyer, whose work deserves thoughtful and creative analysis.

Paper objective. The purpose of the article is to familiarize specialists working in the field of economic and legal analysis, with the work of the most famous American scientist Guido Calabrese, “The Future of Law And Economics. Essays In Reform And Recollection” and express thoughts about his interesting and unusual ideas for economists.

Paper main body. The main goal of G. Calabrese is to attract the attention of scientists and practitioners to the research of specialists in the field of “Law and Economics”. The author tries to explain the content of the book and why lawyers must play a special role in law and economics.

“Economic analysis of law” according to G. Calabrese uses an economic theory to analyze law in order to approve the legal reality, to question it and try to reform it. Economic theory in this case is able to explain why this legal law exists, and why some rules of law are obsolete, irrational.

G. Calabrese explains the contemporary significance of the connection between economics and law by the fact that many lawyers have expressed dissatisfaction with the constraints imposed on them by the dominant views on the law, which was traditionally considered an independent discipline.

G. Calabrese comes to an important conclusion as a result of the analysis of meritorious goods – the distribution of such benefits is becoming more equitable on the basis of modified markets and modified power structures.

It is impossible to understand the relationship of society to meritorious goods without understanding the role of modified methods: market, and command. This approach allows understanding what minimum number of meritorious goods can be removed from the ordinary market and distributed, and which part to leave in the domination of the market. Such a division is carried out through a legal structure, the existence of which reflects the struggle of costs and benefits.

Conclusion of the research. There are many values in research in the field of “Law and Economics”. G. Calabrese encourages scholars to put forward fundamental value judgments, and then engage in research on their implications by joint efforts of lawyers and economists.

Short Abstract for an article

Abstract. The contribution of the well-known American scientist Guido Calabrese to the research in the field of “Law and Economy” and perspective directions of its development are analyzed. The necessity of combining methodology and categorical apparatus of legal and economic science with the research of modern tendencies of social development is substantiated. The most promising areas of joint economic and legal research of the real world are determined.

Key words: law and economics, meritorious goods, modified markets, modified power structures.

UDC 330.1:340:37:001.895

L. S. SHEVCHENKO

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

e-mail: shevchenko_ls@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4567-0310>

ResearcherID: <http://www.researcherid.com/rid/M-5894-2017>



INNOVATIVE TRANSFORMATIONS OF THE LEGAL BUSINESS AND LEGAL EDUCATION¹

The author analyzes the nature of innovation processes, the distinctions between legal innovations and innovations in legal activities. In the article the preconditions of innovative law firms are proved. The influence of technological innovations on the development of legal services business is investigated. Particular attention is paid to virtualization of legal services. The task for innovative reform of legal education is drawn.

Key words: law firm, legal innovation, innovations in legal business, virtualization of legal services, Legal Education.

JEL Classification: K0, M21, O33, I23.

Problem formulation. The Law Society of England and Wales has published a report dedicated to the future of the solicitor profession for 2020. According to research results, there are five key drivers that will influence the legal profession

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).

in 4–5 years: global and national business environments, globalization; how clients buy legal services; technological and process innovation that will be applied in the market; new entrants and types of competition; political decisions and programs regulating the level of access to justice (Rodyuk, 2016).

Analysis of recent research and publications. Ukrainian scientists examine general economic, legal, and managerial issues of company innovative development. Nevertheless, matters of innovative transformations of law firms (hereinafter – LF) and the legal profession have not been sufficiently considered. In addition, many theoretical aspects have not been researched. Scientific papers of scholars of the Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University are the most important of scientific papers dedicated to the legal business in Ukraine (Shevchenko, Makukha, and Marchenko, 2014; Shevchenko, Makukha, Marchenko, Vovk, and Ovsienko, 2013; Marchenko, 2007; Marchenko and Yarmak, 2016).

Formulation of aims. An article purpose is to substantiate criteria of legal services business innovativeness. The main research hypothesis consists in the influence of innovative processes in the legal services business on the content and directions of reformation of the legal education and the legal profession future.

The main material presentation. Law firms, which actively conducting innovative activity, should be regarded as innovative. However, their legal status is not determined. The very concept “innovative LF” is ambiguously defined. Certainly, a LF can be referred to as an “innovative active company” and an “innovative company (organization)” in conformity with methodological statements on innovative activity statistics prepared by the State Statistics Service of Ukraine. Scientists also may apply innovativeness criteria determined by the Law of Ukraine “On Innovative Activity” (Articles 1 and 16). Nevertheless, the author thinks that the legal business should develop own standards of innovativeness.

In the broad sense of the term, an “innovation” is particular changes of firm activity, which imply more effective application of resources and aim at increase of its incomes. In the Law of Ukraine “On Innovative Activity” (Article 1), innovations are defined as recently created (applied) and (or) improved competitive technologies, products, and services as well as organizational and technical solutions in production, administrative, commercial, and other areas, which significantly enhance the structure and quality of manufacturing and (or) the social sphere («Pro innovatsiinu diialnist», 2002).

In the context of LF activity, it is expedient to distinguish “legal innovations” and “innovations in the legal area (legal business)”.

Legal innovations include the following components:

- new legal knowledge as an intellectual product of scientific research implemented in the legal services market. For instance, new and changed laws as well

as various normative and legal documents determining and regulating all types of economic activity of enterprises and organizations are considered as legal innovations;

– new or enhanced technologies of providing legal services. O. Minin assumes that division of legal work into “working process” (typical work conducted according to an indicated algorithm) and “new approaches” (when certain work is unique to a greater extent and its significant part is development of approaches and formation of something really new) will reinforce within the next 4–5 years (Rodyuk, 2016);

– new legal services and practices. The latter are consequences of changes in customers’ needs, particularly in dynamically developing economic sectors. Specialists indicate the following methods of formation of new legal services and practices: expansion of an expert base of a LF through involvement of leading solicitors of other domestic firms; formation of the principally new legal practice based on knowledge of current experts; separation of the new legal practice from current one (medical, pharmaceutical, banking, sport, aviation, and other law have formed in this way); formation of legal practices based on an inter-disciplinary approach and involvement of consultants from other professional branches or industries (for instance, accounting, auditing, consulting); implementation of legal practices in other jurisdictions applied in multi-office law firms (Korelskiy, 2012).

Legal innovations place emphasis on the importance of legal services. The author means benefits, which customer obtain appealing to a legal specialist. Marchenko and Yarmak (2016) determine the following benefits: the capacity of a legal service to meet demands of LF customers at the appropriate level; benefits related to high business reputation of a lawyer and a LF; correlation between legal service price and service quality; solution of psychological problems concerned with a need for providing confident information; operative and timely problem solving, time saving, including providing a lawyer with previously collected information; an opportunity of gaining legal knowledge, enhancement of legal culture; benefits from a new approach to problem solving (an innovative effect of a legal service); benefits in the form of revenue of a customer’s business earned owing to purchasing legal services and implementation of lawyer’s advices (an investment effect), etc. (pp. 115–120).

Legal innovation is successful if it conforms to the following four criteria: a) importance: a new legal service should provide benefits, which are perceived by customers (consumers) as significant; b) uniqueness: benefits of a new service should be replicated as unique and have important advantages compared to other services; c) sustainability: a new legal service shall not be easily replicated by rivals; d) liquidity: a LF should be able to render a new service at an affordable price through an effective system of division and promotion (Doil, 1999, pp. 262–263).

Creating new benefits of applied legal activity, a law firm gains considerable competitive advantages in comparison with other LFs.

Innovations in the legal business are a broader concept than legal innovations. In addition to the latter, innovations in the legal area also encompass technological innovations (application of new technologies of work with information and document flow), economic (new forms and systems of staff motivation at law firms, investing in a system of legal service providing, et al.), marketing innovations (new forms of bringing legal services to market, active marketing in social networks), managerial innovations (new or improved forms and structures of managing a LF, formation of teams on the project basis, formation of alternative providers of legal services, etc.). There is a relatively close relationship between certain types of innovative processes. Technological innovations stipulate corresponding organizational novelties. The latter needs particular changes in an economic mechanism of firm activity and enshrinement in normative and legislative acts.

An example of FT Innovative Lawyers is illustrative. FT Innovative Lawyers is one of the most prestigious and reputable legal rankings in Europe, which has been annually compiled by journalists of Financial Times and RSG Consulting since 2006 in order to estimate innovations in the legal business. In 2016, the ranking “FT 50: Most Innovative Law Firms 2016” encompassed two areas – legal expertise and business of law. Legal expertise has been conducted according to nine categories concerned with *innovativeness of approaches to work with customers* (accessing new markets and capital; creating advantage for clients through speed and process; creating new collaborations; driving value for clients; general legal expertise; mergers and acquisitions; monetising assets; navigating and influencing regulation; restructurings and reorganisations). Business of Law is total score for entries ranked in the seven categories of *innovativeness of doing own business* (business development and knowledge management; culture, brand and strategy; new model legal businesses; people; resourcing and efficiency; social responsibility; technology and data analytics). Total score for entries ranked in all 16 categories listed above (*Financial Times*, 2016)¹.

The author thinks that there is a set of factors encouraging innovative development of a LF. They include attempts of lawyers to exploit their creative potential (motivation and incentives), a capacity to perceive innovations (creative skills), equipment and literacy (international certificates MOS or ICDL, which confirm an opportunity to work with a large amount of documentation and data-

¹ The ranking 2016 included the following Ukrainian law firms: AVELLUM (for an innovative approach to customer service in the field of restructuring and reorganization); Aequo (for an innovative approach in the field of development of own legal services business and knowledge exchange); International Law Firm CMS (for innovations in effective managing a law firm and in the category “The most innovative law firm in Europe” (Rankings // http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA009643).

bases, to apply modern technologies, to complete complicated technical tasks), an opportunity of innovative activity (favorable innovative external and internal environments, particularly effective legislation and public demand for innovative legal services), innovative activity of lawyers (production and implementation of innovative legal services). All the mentioned factors are successive links of an innovative chain of a LF. In case of absence of at least one link, the whole chain will fall apart.

Nevertheless, to what extent do lawyers interest in innovations? Discussions on this matter cause directly opposite opinions. Some scholars state that lawyers are mainly conservative, stable, consistent, and confident. Creativity is discouraged. Others insist on the necessity of entering new markets, search for unique niches, and increase in the value of a business and commercial attractiveness of a law firm's brand (*Ukrainskyi yuryst*, 2013). D. Aleksandrov, managing partner of ALEXANDROV&PARTNERS, mentions that some time ago he have had to change 50% of staff in order to implement innovations and to begin working in a new manner (Kravchenko, 2016).

Such positions of lawyers may be explained by the fact that modern innovative technologies (usage of mobile applications, online programs for drawing up agreements, analytical online platforms, formation of smart-offices and virtual law firms, involvement of artificial intelligence, et al.) simplify lawyer work and give an opportunity to permanently renovate and improve ways and methods of providing services. At the same time, demand for traditional services of legal consultants significantly weakens. Applying different online-services, customers of LFs may now solve the following problems without assistance of lawyer: preparation of legal documentation (agreements, applications, claims, motions, recourses, etc.); receiving information sheets; monitoring current information on counteragents, occurrence and progress of trials with the participation of indicated persons, et al. (*Ukrainskyi yuryst*, 2016). Moreover, online-services devalue legal services, increase their affordability and immediacy. D. Hadoyskyi (2016) mentions that lawyers will be useless as soon as Ukrainian databases *rada.gov.ua* and *court.gov.ua* provide information in understandable language.

The second question: have all lawyers obtained adequate qualification for innovative activity? The rule of thumbs states that contemporary legal business needs specialists being competent:

a) to effectively work in the legal services market, demonstrate innovative (creative), analytical, and communicative competencies, system thinking, multiculturalism, and customer-orientation. Academic disciplines such as *legal business-consulting*, *legal marketing*, *legal management*, *legal innovatics*, *strategic management of legal business*, etc. would develop the mentioned capacities. Unfortunately, neither law higher educational establishments nor economic ones propose

such disciplines. These disciplines are proposed only in the form of optional academic disciplines or within paid certificate educational professional programs, particularly at Yaroslav Mudryi National Law University. In majority of cases, students had to gain the second higher education at economic or managerial HEEs;

b) to conduct professional expertise of entrepreneurial activity of their customers and to apply a project approach to servicing. According to Legal Success magazine, a lawyer should also be a financier (with knowledge of anti-crisis management), a marketer, a manager, and an HR-manager (Kravchenko, 2016). However, educational plans of Ukrainian law HEEs and faculties do not comprise economic and managerial disciplines;

c) to provide services on-line. A network lawyer forms normative and legal interactions in a network, including in virtual worlds, develops systems of legal protection of a human and property on the Internet (including virtual property), resolves matters concerned with intellectual property, which are not regulated by norms of the Civil Code («Yaki tsyfrovі profesii maibutnoho», 2016). A virtual attorney company manages investments in new projects (start-ups), supports their development from emergence of an idea to its implementation. A virtual attorney must know legislation of own country and a country in which the attorney processes a case, English or a language of a partner country and be able to work with individuals, groups, employees, and consumer demands («Perspektivnye yuridicheckie professii», 2015). As a result, there is a practice of pre-employment testing a technical knowledge level at LFs. Nevertheless, neither *virtual (digital) economics* nor *virtual law* is taught at Ukrainian law HEEs. University of State Fiscal Service of Ukraine is the only establishment, which proposes a course of *digital criminalistics*. Yaroslav Mudryi National Law University is going to start a Master's program in law and technologies together with Law School of Tallinn University of Technology. Some technical universities, namely National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Lviv Polytechnic National University, Oles Honchar Dnipro National University, and Odessa National Polytechnic University train specialists in network law;

d) to study new or related professions. For example, the Service of Financial Investigations, which will replace the Tax Police, is now established in Ukraine. According to the opinion of P. Pashko, rector of University of State Fiscal Service of Ukraine, this process is not the usual legal practice. The Service must accomplish three goals, namely to prevent violations in the economic area, to solve committed offences, and to contribute to the budget. A financial detective should be a lawyer in the processual area (skills of collection of the evidence base for a court), an auditor (skills of analyzing accounting documents), and an information analyst (awareness of computer technologies and modern databases).

Lawyers and economists as subspecialists do not possess such knowledge. Therefore, graduates of University of State Fiscal Service of Ukraine will gain knowledge in three professions – a lawyer, a financier, and an IT-analyst (Chepurko, 2017).

Taking into account the importance of the mentioned issue, the Cabinet of Ministers of Ukraine has adopted the Plan of Measures for Implementation of the Conception of Reformation of the Government Policy in the Innovation Area within 2015–2019 («Pro zatverdzhennia planu zakhodiv», 2015). Aims of the Ministry of Education and Science of Ukraine are as follows: formation of innovative culture, especially implementation of an educational system for development of innovative skills being necessary for effective managing innovative processes and projects; establishment of a program aimed at enhancement of qualification of managers of state-owned companies, institutions, and organizations related to formation and carrying out the state innovative policy.

Conclusions. Nowadays, a modern innovative model of social and economic development becomes almost universal. Innovations are referred to as a strategic priority and the main factor of competitiveness of entrepreneurs and organizations. Managers of leading law firms also begin to prefer stimulation of innovative processes and creative behavior of lawyers in order to integrate their intellectual resources and making decisions, which meet needs of local and world legal services markets. However, legal services business as well as educational institutions should take into consideration innovative challenges of the contemporary professional world. The educational reform and development of new standards for the domestic legal education are directed towards achievement of this goal.

REFERENCES

- Chepurko, V. (2017, April 28). Kak stat' finansovym detektivom. *KP Ukraina – KP Ukraine*. Retrieved from <http://kp.ua/life/574359-kak-stat-fynansovym-detektyvom> [in Russian].
- Doil, P. (1999). *Menedzhment: strategiya i taktika*. SPb: Piter [in Russian].
- Dyskusiia: Uberyzatsiia yurydychnyh posluh (2016). *Ukrainskyi yuryst - Ukrainian lawyer*, issue 5. Retrieved from <http://jurist.ua/?article/1076> [in Ukrainian].
- FT Innovative Lawyers 2016: Methodology (2016, October 6). *Financial Times*. Retrieved from <https://www.ft.com/content/fb8166ae-83f2-11e6-a29c-6e7d9515ad15>.
- Gadomskiy, D. (2016). Bot-providnyk. Retrieved from <http://axon.partners/uk/blog/bot-providnyk-ukrainskyi-yuryst-dmytro-gadomskiy/> [in Ukrainian].
- Konkurentna perevaha (2013). *Ukrainskyi yuryst – Ukrainian lawyer*, issue 7–8. Retrieved from <http://www.ukrjurist.com/?article/362> [in Ukrainian].
- Korelskiy, A. (2012). Novye praktiki: chetyre puti razvitiya. Retrieved from <http://www.kiaplaw.ru/press-centr/public/novye-praktiki.html> [in Russian].

Kravchenko, A. (2016). Yuristy i IT-tehnologii: otchet o provedenii v Kieve I Mezhdunarodnoy konferentsii yuridicheskikh innovatsiy LEGAL TECH KYIV 2016. Retrieved from <http://bca.education/yuristy-i-it-tehnologii-otchet-o-provedenii-v-kieve-i-mezhdunarodnoj-konferentsii-yuridicheskikh-innovatsij-legal-tech-kyiv-2016/> [in Russian].

Marchenko, O. S. (2007). Rynok posluh yurydychnoho konsal'tynhu v umovakh innovatsiinoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. Kharkiv: Kortess-2001 [in Ukrainian].

Marchenko, O. S., and Yarmak, O. V. (2016). Yurydychnyi konsal'tynh: sutnist ta rol u pravovii ekonomitsi. Kharkiv: FOP Danylko N. S. [in Ukrainian].

Perspektivnye yuridicheckie professii (2015). Retrieved from http://moeobrazovanie.ru/perspektivnye_yuridicheskie_professii.html [in Russian].

Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 p. №40-IV (2002). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 36, art. 266. [in Ukrainian].

Pro zatverdzhennia planu zakhodiv z realizatsii Kontseptsii reformuvannia derzhavnoi polityky v innovatsiinii sferi na 2015-2019 roky: rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 04.06.2015 №575-p. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/575-2015-%D1%80> [in Ukrainian].

Rodyuk, A. (2016). I do vorozhky ne khody: maybutnie yurydychnoi profesii. Retrieved from http://protokol.com.ua/ua/i_do_vorogki_ne_hodi_maybutne_yuridichnoi_profesii/ [in Ukrainian].

Shevchenko, L. S., Makukha, S. M., and Marchenko, O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

Shevchenko, L. S., Makukha, S. M., Marchenko, O. S., Vovk, I. A., and Ovsiyenko, O. V. (2013). Menedzhment yurydychnoi firmy: konspekty leksii. Kharkiv: NU "Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho". URL: <http://library.nulau.org.ua> [in Ukrainian].

Yaki tsyfrovi profesii maibutnoho nas chekaiut (2016). Retrieved from <http://znonline.org.ua/news/481-yaki-tsyfrovi-profesii-maibutnoho-nas-chekaiut.html> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 01.09.2017 р.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

ИННОВАЦИОННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО БИЗНЕСА И ЮРИДИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Проанализирована сущность инновационных процессов, разграничены юридические инновации и инновации в юридической деятельности. Обоснованы предпосылки инновационного развития юридической фирмы. Исследовано влияние технологических инноваций на развитие юридического бизнеса. Особое внимание

уделено виртуалізації юридических услуг. Дана критическая оценка современного состояния юридического образования. Поставлена задача его инновационного реформирования.

Ключевые слова: юридическая фирма, юридические инновации, инновации в юридической деятельности, виртуализация юридических услуг, юридическое образование.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

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

ІННОВАЦІЙНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА ПРАВНИЧОЇ ОСВІТИ

Постановка проблеми. Серед факторів, які впливатимуть на юридичну професію у найближчі роки, визначальне місце посідають технологічний прогрес та інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські вчені досліджують загальні економічні, правові та управлінські проблеми інноваційного розвитку компаній. Проте проблема інноваційних перетворень юридичних фірм та юридичної професії в цілому не вивчена.

Мета статті – обґрунтувати критерії інноваційності юридичного бізнесу. Головна гіпотеза дослідження полягає в тому, що інноваційні процеси в юридичному бізнесі безпосередньо впливають на зміст та напрями реформи правничої освіти, а також на майбутнє юридичної професії в світі та в Україні.

Викладення основного матеріалу. Юридичні фірми, які активно займаються інноваційною діяльністю, повинні розглядатися як інноваційні. Однак юридичний бізнес потребує розробки власних стандартів інновацій. Доцільно розрізняти «юридичні інновації» та «інновації в юридичному бізнесі».

Юридичні інновації включають нові юридичні знання як інтелектуальний продукт досліджень, представлений на ринку юридичних послуг; нові або вдосконалені технології надання юридичних послуг; нові юридичні послуги та практики. Юридичні інновації зосереджуються на цінності юридичних послуг. Це вигоди, які отримує клієнт, звертаючись до юриста. Створюючи нові вигоди від юридичної практики, юридична фірма отримує важливі конкурентні переваги порівняно з іншими юридичними фірмами. Юридичні інновації успішні, якщо відповідають чотирьом критеріям: важливість, унікальність, стабільність та ліквідність.

Інновації в юридичному бізнесі є більш широким поняттям, ніж юридичні інновації. Окрім останніх, вони включають технологічні інновації, економічні інновації (нові форми інвестування в надання юридичних послуг, нові системи стимулів для юристів), маркетингові інновації (нові форми роботи на ринку юридичних послуг,

активний маркетинг у соціальних мережах), управлінські інновації (нові або вдосконалені форми та структури управління юридичною фірмою, формування команд на проектних засадах, створення альтернативних постачальників юридичних послуг тощо). Технологічні інновації визначають організаційні інновації, а останні вимагають певних змін в економічному механізмі фірм та вдосконаленні відповідних законів та законодавства.

На мій погляд, інноваційний розвиток юридичної фірми визначається такими факторами, як: бажання юристів реалізувати свій творчий потенціал; здатність сприймати інновації; технологічна готовність та грамотність; можливість інновацій тощо. Ці чинники є послідовними ланками в інноваційному ланцюжку юридичної фірми, і за відсутності принаймні однієї ланки весь ланцюжок розпадається.

Здійснений мною аналіз виявив певну консервативність практикуючих юристів у сфері інновацій, особливо у зв'язку з віртуалізацією юридичних послуг, та їх недостатню підготовленість до інноваційної діяльності в освітньо-професійному плані. Тим часом практика показує, що сучасний юридичний бізнес потребує професіоналів із принципово новими компетентностями, здатними ефективно працювати на юридичному ринку, здійснювати професійну експертизу бізнесу своїх клієнтів, здобувати нові або пов'язані з ними професії для надання послуг он-лайн.

Висновки. У наш час набуває поширення новітня інноваційна модель соціально-економічного розвитку. Керівництво юридичних фірм починає стимулювати інноваційні процеси та творчу поведінку юристів задля прийняття рішень, які задовольняють потреби локальних і світових юридичних ринків. Відповідних змін потребує і правнича освіта. До навчальних програм юридичних шкіл і університетів має бути включена низка нових дисциплін. Серед них: цифрова економіка, віртуальне право, юридична інноватика, юридичний бізнес-консалтинг, юридичний маркетинг, юридичний менеджмент, стратегічне управління юридичним бізнесом та ін. Це – одне із завдань освітньої реформи та розроблення нових стандартів вітчизняної правничої освіти.

Коротка анотація до статті

Проаналізовано сутність інноваційних процесів, розмежовано юридичні інновації та інновації в юридичній діяльності. Обґрунтовано передумови інноваційного розвитку юридичної фірми. Досліджено вплив технологічних інновацій на розвиток юридичного бізнесу. Особливу увагу приділено віртуалізації юридичних послуг. Дана критична оцінка сучасному стану правничої освіти в Україні. Поставлено завдання щодо її інноваційного реформування.

Ключові слова: юридична фірма, юридичні інновації, інновації в юридичному бізнесі, віртуалізація юридичних послуг, правнича освіта.

УДК 346:347.721

Д. В. ЗАДИХАЙЛО

доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: hp.nuau@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7612-7639>



ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКОГО ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА СФЕРУ ГОСПОДАРЮВАННЯ¹

Стаття присвячена окремим питанням реформування господарського механізму національної економіки. Звернуто увагу на необхідність врахування суспільно-економічного феномену «економічна влада» та її різновидів, необхідність суттєвої корекції змісту господарського законодавства в цьому контексті та з'ясування сутнісних відмінностей в правових режимах функціонування малого, середнього та великого бізнесів. Особливої актуалізації в статті надано проблемі законодавчого забезпечення усіх суспільних відносин, що виникають у процесі формування та реалізації економічної політики держави та окремих її напрямів.

Ключові слова: правовий господарський порядок, економічна влада, малий бізнес, правові режими господарювання, державна економічна політика.

Постановка проблеми. Як відомо, державою активізовано проблематику чотирьох реформ, зокрема, медичної, освітньої, пенсійної та судової. Разом

¹ Роботу виконано у межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

з тим власне сфера господарювання, що реформується в окремих сегментах, зокрема, енергетичному, оборонно-промислового тощо, як не дивно, в цілому не стала об'єктом цілісного глибокого та системного реформування. Отже, модернізація усіх елементів національної економічної системи, правового господарського порядку має отримати першочергове значення, не зважаючи на екстраординарні безпекові чинники.

Проблема модернізації національної економічної системи не може бути спрощеною до рівня оптимізації її господарського механізму. Оскільки, як би чудово не були законодавчо забезпечені завдання та функції держави щодо впливу на економічні процеси, корупція та криміналізація державного управління зводить нанівець керуючу роль держави, компрометує будь-які підстави її втручання в сферу господарювання, а відтак і відповідні неокейнсіанського типу економічні доктрини і підштовхує до ліберально анархічних підходів у системі взаємодії держави та суб'єктів господарювання.

Таким чином, трансформації змісту, форм, принципів, методів та засобів функціонування держави також повинні розглядатися в контексті необхідних її властивостей як важливого елемента з точки зору функціонування економічної системи, а не з позицій політичної владної самодостатності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі модернізації національної економічної системи присвячено велику кількість наукових праць з економічної науки. В господарсько-правовій науці за останній час слід виділити роботи Е. В. Череповського [1], К. О. Стадник [2], В. О. Усатого [3], В. І. Кухаря [4], В. А. Юсупова [5] та ін.

Однак з позицій урахування феномену економічної влади в системі економічних відносин та необхідності правової формалізації відносин формування та реалізації економічної політики держави зазначена проблематика не розглядалась.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є спроба застосування категорій «економічна влада» та «економічна політика» як системоутворюючих чинників модернізації системи відносин організаційно-господарського впливу держави на сферу господарювання.

Виклад основного матеріалу. Провідну роль у забезпеченні оптимального врахування інтересів економіки країни в цілому та її основних учасників (суб'єктів господарювання та суб'єктів організаційно-господарських повноважень, споживачів, засновників та учасників господарських організацій тощо) відіграє правовий господарський порядок. Відсутність у господарському законодавстві чіткого предметного визначення цього поняття, його складових свідчить про наявність прогалин у правовому регулюванні господарських відносин, що навряд чи виправдано з огляду на важливість цього поняття для господарського права як системоутворюючої категорії.

Часткові поліпшення систематики функціонування як господарського механізму, так і правового господарського порядку в цілому є обмежено ефективними, адже саме сюди держава традиційно спрямовує власні реформаторські намагання. Об'єктом спрямованого втручання має стати уся економічна система суспільства, включаючи умови відтворення усіх її базових чинників, особливо на її перехідному пострадянському етапі, що відбувся і не завершився, і водночас вимагає здійснення вже нової трансформації, що викликана глобалізацією, інформаційно-комунікативною властивістю сучасних економічних процесів, технологічними імперативами конкурентної боротьби на глобальних ринках.

Слід зазначити, що будь-яка суспільна влада набуває значення відносин політичного рівня та відповідно вимагає правової урегульованості. Адже реалізація суспільної влади – державної, політичної, економічної, інформаційної, духовної тощо, фокусує навколо себе особливої гостроти конфігурації суспільних інтересів. Відтак, правове регулювання відносин невідного економічного впливу, що реалізуються між суб'єктами господарювання на диспозитивних засадах, відбувається за одними правовими сценаріями (правовими режимами). Якщо в цьому ж самому сегменті господарсько-виробничих відносин виникають центри приватної макроекономічної влади – парадигма їх правової регламентації має бути принципово іншою.

Проблема сформованості в межах національної економіки надпотужних центрів приватної макроекономічної влади олігархічного типу ставить перед правовою політикою цілу низку проблем:

1) створення реальних правових бар'єрів, що унеможливлять трансформацію економічної влади в політичну, інформаційну та головне – державну і навпаки;

2) встановлення обмежень на диспозитивний порядок переходу прав власності на активи сучасних олігархічних холдингових груп суб'єктів господарювання в Україні, що фактично представляють цілісні експортоорієнтовані сектори національної економіки;

3) створення правових механізмів репатріації «іноземних інвесторів та їх інвестицій» з офшорних зон та взагалі з-за кордону до України зі створенням реальних правових і головне – політичних гарантій економічної безпеки для них;

4) створення широкого арсеналу правових форм реалізації соціальної корпоративної відповідальності, в тому числі і шляхом прийняття окремого Закону України «Про некомерційне інвестування»;

5) найшвидшого формування реального механізму реалізації конституційного права власності Українського народу на природні ресурси шляхом створення спеціальних державних фондів по кожному виду таких ресурсів,

що використовуються окремо. Відповідним законодавством має бути врегульовано спеціальний порядок використання відповідних коштів, що не можуть просто зараховуватись до поточного Державного бюджету у вигляді надходжень від ресурсних платежів;

б) встановлення кола об'єктів державної власності, що складають основу державного економічного суверенітету, здійснення державою реальної економічної влади, не тільки як публічно-правового регулятора економічних відносин, але і як носія макроекономічної влади на рівні господарсько-виробничих відносин. Особливого значення набуває концентрація економічної влади держави щодо об'єктів технічної інфраструктури – залізничний транспорт, трубопроводи, морські порти, так і об'єкти, що забезпечують національну економічну безпеку, – електроенергетичний комплекс України тощо. Це створює необхідні важелі для балансування загальної конфігурації розподілу економічної влади в національній економічній системі. Вважаємо за доцільне створити загальні засади прямої участі держави у сфері господарювання на конституційно-правовому рівні;

7) окремим завданням господарсько-правової політики держави є створення спеціального, детального законодавства України щодо форм консолідації активів у межах груп асоційованих підприємств. Особливого значення набуває проблема цілісного, диференційованого за типами, детального законодавства про об'єднання підприємств холдингового типу;

8) суттєвого реформування вимагає чинний Закон України «Про державно-приватне партнерство». В умовах, коли примусовий розподіл консолідованих активів олігархічних груп може супроводжуватись втратою економічної динаміки розвитку, втратою ринків збуту, логістичних мереж тощо, вважаємо, що відносини між державою та відповідними холдингами повинні будуватися на рівні формування індивідуалізованих умов господарської діяльності для останніх, що мають стати довготривалим алгоритмом правового режиму їх сукупної господарської діяльності та відносин з приводу неї з державою. Для попередження використання ними свого впливу на державу доцільно ввести процедури затвердження умов таких договорів у формі прийняття спеціальних законів.

Рівень, масштаб суспільно-економічної проблематики, а саме на якому і доцільно розробляти питання модернізації національної економічної системи, правового господарського порядку потребує сутнісного удосконалення понятійно-операційної бази. В цьому сенсі дефінітивно-кваліфікуючого значення повинні набути, через їх інкорпорацію до чинного законодавства, такі поняття: приватна і публічна економічна влада; критерії концентрації економічної влади; розподіл економічної влади; оптимізація розподілу економічної влади в економічній системі суспільства; кваліфікаційні ознаки зрощування

політичної, економічної та інформаційної влади; кваліфікуючі ознаки транс-національної корпорації, як національної, так і іноземних; форми та механізм реалізації прав на об'єкти власності Українського народу; зміст, правові форми та механізм реалізації прав на об'єкти, що належать до національного багатства тощо.

Тобто мова йде про необхідність удосконалення операційної складової усієї системи базових господарсько-правових об'єктів та засобів.

Окремого значення в контексті акцентуації питання про феномен економічної влади, економічної концентрації набуває проблема сегментації національної економіки на окремі складові, що з точки зору усього правового режиму господарювання та, власне, механізму організаційно-господарського впливу представляють собою доволі специфічні феномени. Безперечно, що така сегментація відбувається зокрема і по «лінії» – малий, середній та великий бізнес.

Так, підприємництво рівня малого та середнього бізнесу потребує до себе відношення з боку суспільства та держави не тільки в контексті організації самозайнятості населення, формування середнього класу тощо, але і ставить завдання селективного плану – вирощування національної української буржуазії сучасного типу, що мала б дійсно стати мотором економічної системи. В цьому контексті важливою є швидкість економічної динаміки зростання окремого бізнесу, в самій економічній системі, тобто за яких умов і як швидко інноваційне підприємство з категорії малого бізнесу може вийти на рівень великого з масовим виробництвом товарів та послуг. Відтак, проблематика зокрема регуляторної політики держави має бути піднесена на значно вищий суспільно-політичний рівень та рівень у структурі органів державної виконавчої влади.

Правові режими регулювання діяльності малого бізнесу та компаній глобального або загальнонаціонального галузевого масштабу мають суттєво відрізнитися і рівно потребують при цьому з'ясування конституційно-правових пріоритетів та фіксації основних правових засобів, що кладуться в основу таких режимів. Відтак, закріплення права на підприємницьку діяльність тільки фізичних осіб створює фрагментарне конституційно-правове регулювання підприємництва, що суттєво знижує його ефективність у цій сфері суспільно-економічних відносин.

Слід також зауважити, що підприємницька діяльність має тісний органічний зв'язок із виникненням та реалізацією корпоративних прав, у тому числі і через заснування та участь в управлінні спеціально створених для здійснення підприємницької діяльності корпоративних підприємств – юридичних осіб – суб'єктів комерційного господарювання. І хоча корпоративні права за своєю природою та у відповідності до ст. 167 ГК не є підприємництвом, тіс-

ний органічний зв'язок між ними також потребує, як уявляється, їх конституційно-правової фіксації, адже вони обумовлюють підприємницьку діяльність корпоративних підприємств, а також є формою реалізації майнових прав, передбачених ст. 41 Конституції України.

Чинне законодавство України не містить цілісного механізму державного регулювання ринкових економічних відносин. Дійсно, окремі засоби такого регулювання та відповідні механізми їх застосування врегульовані в окремих законах України, але системного органічного механізму, що був би ефективним, мінімізував можливості зловживати правом та корупційних дій, сьогодні не існує.

Слід зазначити, що ГК України започаткував в главі 2 спробу «ескізного» врегулювання основних напрямів та форм участі держави у сфері господарювання. Так, розробники Кодексу виділяють три ключові категорії такого механізму: економічна політика (ст. 9 ГК України), основні напрями економічної політики (ст. 10 ГК України), засоби державного регулювання господарської діяльності (ст. 12 ГК України). Але слід визнати, що цей механізм потребує дуже ретельного удосконалення в напрямку повної взаємодії всіх його елементів, та відповідності особливостям сучасної ринкової економіки. Адже згідно із змістом ст. 5 ГК України державне регулювання макроекономічних процесів, виходячи із конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність є однією з основ правового господарського порядку в Україні.

Аналіз змісту ГК України дає можливість констатувати, що лише засади правового регулювання діяльності на ринку цінних паперів (ст. 116 ГК України), інноваційної діяльності (ст. 328 ГК України), зовнішньоекономічної діяльності (ст. 380 ГК України), що містять визначення цілей, в окремих випадках і засобів такого державного регулювання, позначаючи таким чином його присутність і необхідність у відповідній сфері господарсько-правового регулювання.

Слід зазначити, що такий поліфункціональний феномен діяльності держави, як державна політика взагалі, отримав на рівні Основного Закону лише фіксацію його існування у вигляді окремих напрямів економічної та соціальної політики, зокрема у ст. 116 Конституції України.

Разом з тим фактична прогалина в законодавчому регулюванні суспільних відносин щодо механізмів формування реалізації та відповідальності за результати в діяльності держави, як уявляється, «вимикає» дуже важливу ланку у відносинах взаємодії держави та суспільства, держави та економічної системи.

Адже зрозуміло, що будь-якій активній діяльності держави з метою здійснення керуючого впливу на зміст, характер та інтенсивність реалізації сус-

пільних відносин має передувати окрема підготовча фаза діяльності державного апарату, що зазвичай полягає у: вивченні стану та динаміки розвитку названих суспільних відносин; здійсненні їх політико-правової оцінки; прогнозування напрямів та параметрів наслідків процесу їх розвитку; створення віртуальної оптимізованої моделі такого розвитку, що оцінюється як політично прийнятна; з'ясування ресурсних та інструментальних можливостей держави щодо ефективного впливу на об'єкт управління; формалізація доктринальних положень політики у документах, що мають юридичну силу і можуть виконувати функцію алгоритму діяльності органів держави та посадових осіб, спрямованого на досягнення визначених суспільних ефектів; контроль за реалізацією сформованої політики держави в процесі функціонування механізмів державного управління, з можливою поточною модифікацією складових державної політики, що застосовується.

У той же час чинне законодавство щодо діяльності держави, як уявляється, охоплює не весь цикл «технології» державної управлінської діяльності, а фактично акцентовано саме на реалізаційному аспекті політики держави, що виявляє себе в процесі владної функціональної діяльності державного апарату, практичного використання його повноважень та засобів впливу на суспільні відносини, практичної реалізації організаційно-господарських повноважень відповідними владними суб'єктами щодо господарської діяльності.

Виконання цивілізаційних трансформаційних завдань, особливо в економічній сфері, завдань, що пов'язані не тільки з заснуванням інститутів змішаної економіки та їх стабільним функціонуванням, але з реалізацією довгострокових економічних стратегій підвищення конкурентоздатності національної економіки, навпаки, вимагають стабільності та правонаступництва щодо реалізації державних програм економічного та соціального розвитку на проміжок часу, що дорівнює за терміном декільком звичайним представницьким мандатам поспіль.

Формування та реалізація державою окремої політики в тій чи іншій сфері суспільних відносин поступово набуває законодавчого закріплення. Разом з тим, зміст поняття «політика держави» може бути репрезентовано щонайменше у двох контекстах.

По-перше, як інформаційний продукт, що містить певну концепцію державного управління у визначеній сфері суспільних відносин. Такий інформаційний продукт має отримати необхідну форму та відповідати визначеним критеріям якості та правилам організації змісту, що дозволяє використовувати такий продукт як відносно стандартизований інструмент управління.

По-друге, враховуючи широке коло видів діяльності держави, що мають бути синтезованими у процесі створення такого інформаційного продукту

і тим більше його практичної реалізації, а також контролю ефективності відповідного управлінського впливу, слід визнати, що формування та узгодження змісту державної політики утворює достатньо автономний та специфічний тип управлінських відносин. Особливо це стосується процесів створення концепцій, доктрин, стратегій діяльності держави, їх прийняття в межах визначених механізмів апаратної роботи та контролю за реалізацією. Адже сама реалізація державної політики відбувається шляхом застосування власної владної компетенції органами держави, і є значною мірою врегульованою в межах адміністративного, господарського, фінансового та інших галузей права і законодавства.

Таким чином, порядок формування економічної політики держави, її система, якість виконання відповідних документів, підстави їх скасування та модернізації, відповідальність за порушення встановленого порядку формування та реалізації їх положень мають отримати власний законодавчо забезпечений механізм.

Положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики. Це є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а відтак і ефективності функціонування національної економіки.

Сьогодні ж між положеннями економічної політики держави та правовим господарським порядком відсутня з'єднуюча їх ланка – господарсько-правова політика. Без неї концептуальна, програмна діяльність держави виявляється малоефективною, адже господарсько-правові засоби впливу, а не тільки регулювання, не отримують прямого функціонального призначення.

В цих умовах основний тягар виконання державних програм покладається на організаційні та ресурсні заходи, які зазвичай виявляються малоефективними. Цілеспрямовані ж зміни у складі правового господарського порядку, якщо вони здійснюються кваліфіковано, забезпечують позитивний розвиток господарських відносин. У той же час таке завдання потребує особливої категорії спеціалістів, що мали б забезпечити названу ланку в процесі формування та реалізації державної політики. Ця діяльність полягає у кваліфікованому «перекладі» комплексу економічних завдань та заходів на мову правових форм та засобів реалізації господарсько-виробничих та організаційно-господарських відносин, що формують зміст правового господарського порядку в цілому.

Висновки.

1. Підприємництво рівня малого та середнього бізнесу потребує до себе відношення з боку суспільства та держави не тільки в контексті організації

самозайнятості населення, формування середнього класу тощо, але і ставить завдання селективного плану – вирощування національної української буржуазії сучасного типу.

2. Проблематика зокрема регуляторної політики держави має бути піднесена на значно вищий суспільно-політичний рівень та рівень у структурі органів державної виконавчої влади.

3. Правові режими регулювання діяльності малого бізнесу та компаній глобального або загальнонаціонального галузевого масштабу мають суттєво відрізнятися і рівно потребують при цьому з'ясування конституційно-правових пріоритетів та фіксації основних правових засобів, що кладуться в основу таких режимів.

4. Порядок формування економічної політики держави, її система, якість виконання відповідних документів, підстави їх скасування та модернізації, відповідальність за порушення встановленого порядку формування та реалізації їх положень мають отримати власний законодавчо забезпечений механізм.

5. Положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики. Це є необхідною умовою ефективності модернізації господарського законодавства і самих відносин господарювання, а відтак і ефективності функціонування національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Череповський Є. В. Галузеві механізми організаційно-господарського впливу на відносини в сфері промислового виробництва: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2017. 21 с.
2. Стадник К. О. Господарсько-правова політика в сфері законодавства про економічну концентрацію: автореф. дис. ... канд. юрид. Харків, 2016. 22 с.
3. Усатий В. О. Господарсько-правове забезпечення державної промислової політики України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2015. 20 с.
4. Кухар В. І. Господарсько-правове забезпечення державної інвестиційної політики в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2008. 20 с.
5. Юсупов В. А. Господарсько-правове забезпечення зовнішньоекономічної політики держави: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2009. 20 с.

REFERENCES

1. Cherepovskyi, Ye. V. (2017). Haluzevi mekhanizmy orhanizatsiino-hospodarskoho vplyvu na vidnosyny v sferi promyslovoho vyrobnytstva. *Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
2. Stadnyk, K. O. (2016). Hospodarsko-pravova polityka v sferi zakonodavstva pro ekonomichnu kontsentratsiiu. *Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].

3. Usatyi, V. O. (2015). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy. Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
4. Kukhar, V. I. (2008). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi investytsiinoi polityky v Ukraini. Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
5. Yusupov, V. A. (2009). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia zovnishnoekonomichnoi polityky derzhavy. Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.06.2017 р.

Д. В. ЗАДЫХАЙЛО

доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

ВОПРОС СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВА НА СФЕРУ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена отдельным вопросам реформирования хозяйственного механизма национальной экономики. Обращено внимание на необходимость учета общественно-экономического феномена «экономическая власть» и ее разновидностей, необходимость существенной коррекции содержания законодательства в этом контексте и выяснения сущностных различий в правовых режимах функционирования малого, среднего и крупного бизнеса. Особой актуализации в статье посвящена проблема законодательного обеспечения всех общественных отношений, возникающих в процессе формирования и реализации экономической политики государства и отдельных ее направлений.

Ключевые слова: правовой хозяйственный порядок, экономическая власть, малый бизнес, правовые режимы хозяйствования, государственная экономическая политика.

D.V. ZADYKHAYLO

Doctor of Sciences (Law), Professor, Head of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

A MATTER OF IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF INFLUENCE OF THE STATE ON THE ECONOMIC SPHERE

Problem setting. The state has intensified four reforms, including medical, educational, pension and judicial. At the same time, the economic sphere did not become the object of holistic deep and systematic reformation. The modernization of all elements of the national economic system, legal economic order, therefore, should receive first priority.

Recent research and publications analysis. The large number of scientific works by the economic science is devoted to the problem of modernization national economic system. Works of E. V. Cherepovskyy, K. O. Stadnyk, V. O. Usatyy, V. I. Kukhar, V. A. Yusupov etc. are devoted to this problem. The mentioned issues were not considered from the standpoint of taking into account the phenomenon of economic power in the system of economic relations and the need for legal formalising the relations and implementation of the economic State policy.

Paper objective. The article objective is an attempt to use the categories “economic power” and “economic policy” as the system-forming factors for modernizing the system of relations of organizational and economic influence of the state on economic sphere.

Paper main body. A leading role in ensuring optimal consideration interests of the country’s economy as a whole and its main players is played by the legal economic order. Partial improvements in systematics of the functioning of the economic mechanism and legal economic order are limited efficient. The object of targeted intervention should be the whole economic system of society.

The problem of segmentation of the national economy into separate components, which are rather specific phenomena, acquires a separate meaning. There is no doubt that such segmentation occurs in particular on the “line” – small, medium and large business.

Conclusions of the research.

1. The entrepreneurship of small and medium business sets the task of a selective plan – the cultivation of the modern Ukrainian bourgeoisie.
2. The issue of regulatory policy of the state should be raised to a much higher socio-political level and level in the structure of state executive bodies.
3. The legal regimes for regulating the activities of small businesses and companies of a global or nation-wide sectoral scale must be significantly different and require clarification of the constitutional and legal priorities and the fixation of the main legal means.
4. The procedure for the formation of the state’s economic policy, its system, the quality of the execution the relevant documents, the grounds for their cancellation and modernization, and the responsibility for violation of the established order should receive its legislative mechanism.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to separate issues of reforming the economic mechanism of the national economy. The attention is drawn to the need to take into account the socio-economic phenomenon of economic power and its varieties, the need for significant correction of the content of economic legislation and the clarification of the essential differences in the legal regimes of the functioning of small, medium and large business. The special mainstreaming in the article is subject to the problem of legislative provision of all social relations that arise in the process of formation and implementation economic policy of the state and some of its areas.

Key words: legal economic order, economic power, small business, legal regimes of management, state economic policy.

УДК 34:346.7:620.91

М. М. КУЗЬМІНА

кандидат юридичних наук, доцент
кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: marinakuzmina1903@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4309-5287>



РОЗВИТОК ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ ЯК ФУНДАМЕНТ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ¹

У статті проаналізовано поняття енергетичної безпеки країни, її складових та місце відновлюваної енергетики в забезпеченні екологічності виробництва в умовах сталого розвитку. Автор акцентує увагу на необхідності удосконалення правового регулювання у цій сфері та пропонує конкретні зміни до існуючого законодавства.

Ключові слова: енергетична безпека, відновлювана енергетика, відновлювані джерела енергії, державне регулювання відновлюваної енергетики.

Постановка проблеми. В рамках Генеральної Асамблеї ООН 2015 р. прийнято документ «Перетворення нашого світу: сталий розвиток на період до 2030 року». В ньому зазначено, що необхідна консолідація урядів усіх країн світу з метою екологізації. Вектором міжнародної політики держав-учасниць цієї угоди в найближчі десятиріччя стане об'єднання економічних та екологічних цілей держави, міжнародних організацій та суб'єктів господарювання. Міжнародне співтовариство виробило низку пріоритетів відповідно до принципів сталого розвитку: енергозбереження (економне використання невідновлюваних ресурсів), енергоефективність (ефективне використання енергії з метою зменшення витрат у процесі генерації, трансформації

¹ Роботу виконано у межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

та споживання), екологічна безпека (збільшення використання відновлюваних джерел енергії та пошук нових ресурсів). Місією економічної політики держави стає принцип «економічно вигідно те, що екологічно безпечно».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері альтернативної енергетики сьогодні проводяться зазвичай в економічному та технічному аспектах. В юридичній науці питання енергетики розглядають у своїх працях С. А. Свірко, А. П. Вершинін, С. Д. Білоцький та ін., але сфера реформування законодавства відновлюваної енергетики залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз поняття «енергетична безпека країни» та місця відновлюваної енергетики для забезпечення екологічності виробництва в умовах сталого розвитку, а також удосконалення правового регулювання у цій сфері в Україні.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека країни визначається соціальною, екологічною, військовою, правовою, інформаційною та, безсумнівно, енергетичною сферами життя країни.

Енергетична сфера (паливно-енергетичний комплекс) щодо свого впливу на інші складові економіки відіграє вирішальну роль, тому енергетична безпека стає одним із першорядних завдань для створення умов нормального функціонування всіх галузей економіки [1]. Частинами паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) виступають: 1) видобуток та постачання палива (вугілля, газ, нафта тощо), а також газо- та нафтопроводи, транспортування вугілля; 2) енергетика, що включає виробництво енергії (ТЕС, АЕС, ГЕС тощо; електромережі; ТЕЦ та районні котельні), а також виробництво тепла та його постачання (тепломережі, котельні). Паливно-енергетичний комплекс забезпечує діяльність енергомашинобудування і електротехнічної промисловості, а також енергетику галузей народного господарства.

Економічна та енергетична стратегії країни формуються, враховуючи співвідношення наявних власних енергетичних ресурсів та структури їх споживання. Існують чотири моделі такого співвідношення: А – країна повністю задовольняє власні потреби у паливних енергоресурсах і здійснює їх експорт (Росія, країни Близького Сходу, Центральної Африки та Південної Америки); Б – задовольняються лише внутрішні потреби без експорту (Індія); В – часткове забезпечення внутрішніх потреб, існує постійна необхідність імпорту (країни ЄС); Г – масштабний імпорт (Японія).

Енергетична залежність України становить близько 60% (рівень В), однак це середньоєвропейський рівень (подібний в Німеччині та Австрії) [1]. Сучасною тенденцією є забезпечення абсолютної енергетичної безпеки кожною розвинутою країною за рахунок диверсифікації джерел енергії. До 2014 р. Україна була абсолютно енергетично залежною від Росії, здійснюючи заку-

півлі природного газу, ядерного палива, нафтопродуктів і вугілля. Після 2014 р. активізовано дії зі збільшення реверсних поставок з ЄС – Словаччини, Угорщини, Польщі, чому сприяла злагоджена робота з європейськими операторами ГТС – FGSZ, Eustream та GasSystem SA. Також підписано контракт з американською компанією Westinghouse Electric Company на постачання ядерного палива. Через захоплення територій Донецького вугільного басейну скоротився видобуток власного вугілля, тому виникла необхідність купувати його на зовнішніх ринках. Незважаючи на складність ситуації, всі ці дії сприяють підвищенню диверсифікації джерел, а отже, енергетичній незалежності країни в майбутньому.

Енергетична безпека в ЄС позначається двома термінами, а саме «energy security» і «security of energy supply». Перший визначає енергетичну безпеку в широкому політичному та економічному контексті або як дії, спрямовані на фізичний захист об'єктів енергетики та інфраструктури. Найбільш поширеним є другий термін, що перекладається як «стійкість енергопостачання», і який Директива ЄС 2005/89 «Про заходи щодо забезпечення надійності поставок електроенергії та інвестицій в інфраструктуру» визначає як «здатність електроенергетичної системи здійснювати поставки електроенергії кінцевим споживачам» [2].

В стратегії «Енергетика 2020», яка була підготовлена Європейською комісією до саміту ЄС 2011 р., вперше присвяченому питанням європейської енергетичної безпеки, було поставлено головне завдання європейської енергетичної політики: «забезпечити безперебійну фізичну доступність енергетичних продуктів і послуг на ринку за прийнятною для всіх споживачів (приватних осіб і підприємств) ціною, при одночасному сприянні більш широким соціальним та екологічним цілям ЄС». Згідно з даною стратегією енергетична політика Євросоюзу реалізується за такими напрямками: диверсифікація поставок енергоносіїв з метою зниження енергетичної залежності від Росії; розвиток сектору альтернативних і відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) для скорочення споживання нафти і газу, забезпечення електроенергією віддалених населених пунктів, а також зниження обсягів викидів вуглекислого газу в атмосферу; впровадження енергозберігаючих технологій, які дадуть можливість не тільки зберегти виробництво на колишньому рівні, а й знизити енергоємність економіки [3].

У законодавстві України зустрічаються також обидва ці значення. Так, Закон України «Про основи національної безпеки України» визначає, що однією з загроз національним інтересам в економічній сфері визначено неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання та відсутність активної політики енергозбереження, що виділяє енергетичну безпеку як частину національної без-

пеки. Закон України «Про ринок електричної енергії» від 03.04.2017 р. розглядає енергетичну безпеку як «стійкість енергопостачання», а саме як безпеку постачання та операційну безпеку постачання.

В цілому, складовими поняття «енергетична безпека» є такі елементи: технічна надійність постачання (обладнання, мережа); безперервність (якість енергії), економічна та соціальна ефективність, екологічна безпечність постачання, урахування поточних та перспективних потреб споживачів.

З точки зору забезпечення екологічності як складової енергетичної безпеки, поряд з наявністю власних ресурсів природного газу і вугілля та диверсифікації їх постачання, для України важливим є розвиток відновлюваної енергетики. Все більше з'являється прикладів країн, що не так давно ще відносились до категорії енергетично залежних (В, Г), а сьогодні практично самостійно забезпечують свої внутрішні потреби (Б) за рахунок розвитку відновлюваної енергетики. Згідно із зобов'язаннями перед Енергетичним співтовариством 11% кінцевого енергоспоживання країни у 2020 р. має бути одержано з відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Цю умову було визначено також в «Національному плані дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 р.», прийнятому 1 жовтня 2014 р.

Таким чином, енергетичну безпеку країни складають такі частини: енергозаощадження та енергоефективність, диверсифікація енергетичних ресурсів як власних, так й імпортованих (природний газ, вугілля, нафта, ВДЕ). Також енергетичну безпеку у сучасних умовах визначає стан інтеграції до енергетичного простору (синхронізація з енергетичними мережами ЄС ENTSO-G та ENTSO-E) [4].

З метою забезпечення енергетичної безпеки державою має здійснюватися *енергетична політика як складова економічної політики*. Концепції, стратегії, програми розвитку, що виступають правовою формою реалізації енергетичної політики мають бути двох рівнів: загальнодержавного (національного) та регіонального. В рамках здійснення регіональної політики важливо розмежувати повноваження та відповідальність у сфері регулювання енергетичного сектору між державними виконавчими органами та органами місцевого самоврядування, в 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 відновлюваної енергетики.

Слід зазначити, що сучасний етап розвитку вимагає поєднання елементів трьох основних моделей енергетичної політики, що існує в світі, а саме національно-монопольної, національно-конкурентної та інтеграційно-конку-

рентної. Так, для енергетичної політики України сьогодні важливо враховувати одночасно конкурентні, публічні та інтеграційні інтереси. При цьому роль держави значна, однак акцент робиться на формуванні умов для функціонування ринку (створення нормативної бази, а не використання адміністративного ресурсу).

Сьогодні державна політика у сфері відновлюваної енергетики носить декларативний характер, передусім через неузгодженість та недосконалість концепцій, стратегій, програм розвитку паливно-енергетичного комплексу та його окремих галузей, що вирішують проблеми державного регулювання частково, а це унеможлиблює досягнення високих результатів.

На наш погляд, державну політику у сфері відновлюваної енергетики як складову енергетичної політики держави можна визначити як діяльність держави з приводу визначення пріоритетних завдань прискореного розвитку відновлюваної енергетики, строків їх реалізації та засобів управління та стимулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел та її розподілу, регулювання взаємовідносин держави, виробників та споживачів енергії з метою енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави. Отже, державна політика у сфері ВДЕ має враховувати публічні інтереси щодо енергетичної безпеки країни, приватні (конкурентні) інтереси виробників та споживачів енергії, а також інтеграційні інтереси, адже має бути частиною загальноєвропейської енергосистеми.

Основою ефективною реалізації енергетичної політики держави у сфері ВДЕ повинна бути сучасна нормативно-правова база, яка забезпечить стабільність цієї сфери як основу енергетичної безпеки країни. По-перше, розробити та впровадити інвестиційну та інноваційну політику у сфері ВДЕ. По-друге, розробити нормативні документи щодо інтеграції електростанцій ВДЕ до енергосистеми України та інтеграції до енергосистеми ЄС. По-третє, створити конкурентні умови на ринку відновлюваних джерел щодо їх виробництва та розподілу. По-четверте, створити єдиний механізм стимулювання відновлюваної енергетики, в тому числі малої відновлюваної енергетики за прикладом європейських країн.

Необхідно також суттєво переглянути Закон України «Про альтернативні джерела енергії», або взагалі прийняти новий, адже діючий закон носить декларативний характер і не вирішує нагальних проблем. За приклад можна взяти німецький Закон «Про відновлювану енергію» (EEG) [5], що є найпрогресивнішим у країнах ЄС. Новий закон має називатися «Про відновлювані джерела енергії», та встановлювати, що відновлювані джерела енергії мають пріоритетне значення для забезпечення сталого розвитку країни та енергетичної безпеки.

Він може складатися з таких частин:

1. Загальні положення. Метою цього Закону є сприяння сталому розвитку енергопостачання та стимулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел та її розподілу, регулювання взаємовідносин держави, виробників та споживачів енергії з метою енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави. Для виконання поставленої мети встановлюються гарантії: 1) пріоритетного приєднання до єдиної електромережі; 2) пріоритетна покупка, передача, розподіл та оплата такої електроенергії операторами енергосистеми; 3) встановлення загальнодержавної схеми вирівнювання за кількістю придбаної та оплаченої електроенергії.

2. Приєднання, передача, розподіл енергії. Розділ визначить загальні умови приєднання, технічні та операційні вимоги, вартість. Володільцям сонячних панелей та вітряних парків також має бути гарантований доступ до мережі. Оператори мережі зобов'язані купувати енергію з відновлюваних джерел.

3. Конкурентний механізм встановлення та зміни «зеленого» тарифу для різних видів відновлюваних джерел. Тарифи розраховуються залежно від конкретної установки, а саме її вартість поділяють на кількість кіловат-годин, що сподіваються виробити, і таким чином отримують вартість однієї кіловат-години, додається бажана рентабельність інвестицій (5–7 відсотків) і отримують зелений тариф. Звісно, для великої сонячної станції тариф буде меншим, а для маленької – більшим, але враховуючи необхідність розвитку малої енергетики необхідно застосовувати відповідні засоби стимулювання (державні субсидії, або сертифікати як обов'язок купувати енергію у певних виробників з метою підтримки їх розвитку). Зелені тарифи мають тенденцію до поступового зниження, особливо для нових виробників, враховуючи розвиток нових технологій та зниження ціни на виробництво енергії. Питання стимулювання зеленої енергетики залишається спірним, адже в світі не існує єдиного механізму, що був би найбільш ефективним, тому можуть бути особливості національного визначення тарифів [6].

4. Схема вирівнювання напруження. Оператори мережі мають негайно оптимізувати, збільшувати та розширювати свої енергосистеми відповідно до найкращих наявних технологій, щоб гарантувати придбання, передачу та розподіл електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії. Вони зобов'язані негайно публікувати інформацію про можливі ризики. За недотримання зазначених вимог встановлюється відповідальність.

5. Зобов'язання учасників енергоринку. Всі учасники енергоринку (не тільки виробники, але й споживачі енергії) мають права та обов'язки. Для того щоб постачальник зміг контролювати обумовлені в договорі норми

якості електроенергії, він зобов'язаний контролювати рівень емісії перешкод в мережу на підставі національних Правил підключення споживачів. Відповідно до них, постачальник зобов'язаний проаналізувати рівень перешкод від споживача та провести розрахунок показників якості напруги. Якщо результат розрахунків не задовольнить його, він має право відмовити у підключенні. Наявність Правил підключення споживачів у нормативно-правовій базі держави є правовою підставою забезпечення норм якості в електричній мережі. 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 встановлюються партнерські відносини між постачальником та споживачем.

6. Гарантії прав інвесторів. На наш погляд, дуже важливо закріпити гарантії прав інвесторів саме в цьому законі, а також можливі форми інвестування. Наприклад, особливою формою інвестування у відновлювану енергетику виступає розвиток різних форм спільного інвестування (трастового фонду на умовах грантового та кредитного фінансування компанії, або створення компаній, що генерують грошові кошти з групи активів (сонячні проекти), а потім виплачують назад інвесторам як дивіденди). Але найбільш прогресивною формою в усьому світі сьогодні є венчурне інвестування. Проблемою в Україні є відсутність механізму залучення інвестицій, і привабливих умов функціонування венчурного капіталу в Україні. У Національному плані дій з відновлюваної енергетики повинні бути визначені реальні механізми залучення інвестицій та кредитних ресурсів.

7. Адміністративні процедури створення нових та функціонування діючих суб'єктів. Важливо, щоб механізм адміністративних процедур щодо створення та функціонування був прозорий та доступний для розуміння [7; 8; 9].

Висновки. Державна політика у сфері відновлюваної енергетики як складова енергетичної політики держави визначається як діяльність держави з приводу визначення пріоритетних завдань прискореного розвитку відновлюваної енергетики, строків їх реалізації та засобів управління та стимулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел та її розподілу, регулювання взаємовідносин держави, виробників та споживачів енергії з метою енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави. Для цього необхідним є розвиток законодавства у сфері відновлюваної енергетики, передусім перегляд, або прийняття нового закону «Про відновлювані джерела енергії», що посяде центральне місце у сфері правового регулювання цієї сфери та кодифікує існуючі, а також ті, що мають бути створені норми, чим полегшить та прискорить розвиток відновлюваної енергетики та енергетичної безпеки

країни. Закон має регулювати такі питання: приєднання, передача, розподіл енергії; конкурентний механізм встановлення та зміни «зеленого» тарифу для різних видів відновлюваних джерел; схема вирівнювання напруження; зобов'язання учасників енергоринку; гарантії прав інвесторів; адміністративні процедури створення нових та функціонування діючих суб'єктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі. URL: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-1>.
2. Білоцький С. Д. Міжнародно-правові засади співвідношення енергетичної безпеки та альтернативної енергетики в праві ЄС. *European and Comparative Law Journal*. 2016. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pravo/article/view/2792>.
3. Energy 2020. A strategy for competitive, sustainable and secure energy: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0639:FIN:EN:PD>.
4. Енергетична безпека України: погляд крізь призму здобутків та викликів. URL: http://old.razumkov.org.ua/ukr/upload/rejtyng_visnyk.pdf.
5. Act on granting priority to renewable energy sources (Renewable Energy Sources Act, EEG). URL: <https://gisee.ru/upload/iblock/68a/68ad2b5b09156e2b9152987717459463.pdf>.
6. Моррис К., Пент М. Немецкий энергетический поворот – аргументы за возобновляемое энергетическое будущее. URL: <https://book.energytransition.org/ru>.
7. Гулій В. М., Михайлов В. А. Наукові засади стратегії розвитку паливно-енергетичного комплексу України. *Стратегічні пріоритети*. 2012. № 4 (25). С. 137–142.
8. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. / за ред.: В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. Київський нац. торг.-екон. ун-т. 2008. Ч. 1. 389 с.
9. Биркович Т. І. Регулювання розвитку енергетики України: інноваційні технології, механізми, стратегії та інструменти реалізації державної політики: монографія. Донецьк: Юго-Восток, 2013. 615 с.

REFERENCES

1. Elektroenerhetyka ta okhorona navkolyshnoho seredovysysha. Funktsionuvannia enerhetyky v suchasnomu sviti. Retrieved from <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-1> [in Ukrainian].
2. Bilotskyi, S. D. (2016). Mizhnarodno-pravovi zasady spivvidnoshennia enerhetychnoi bezpeky ta alternatyvnoi enerhetyky v pravi YeS. *European and Comparative Law*

- Journal*. Retrieved from <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pravo/article/view/2792> [in Ukrainian].
3. Energy 2020. A strategy for competitive, sustainable and secure energy: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Retrieved from <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0639:FIN:EN:PD>.
 4. Enerhetychna bezpeka Ukrainy: pohliad kriz pryzmu zdotkiv ta vyklykiv. Retrieved from http://old.razumkov.org.ua/ukr/upload/rejtyng_visnyk.pdf [in Ukrainian].
 5. Act on granting priority to renewable energy sources (Renewable Energy Sources Act, EEG). Retrieved from <https://gisee.ru/upload/iblock/68a/68ad2b5b09156e2b9152987717459463.pdf>
 6. Morris, K., Pent, M. Nemetskiy enerhgeticheskiy povorot – argumenty za vozobnovlyаемое energeticheskoe budushchee. Retrieved from <https://book.energytransition.org/ru> [in Russian].
 7. Hulii, V. M., Mykhailov, V. A. (2012). Naukovi zasady stratehii rozvytku palyvno-enerhetychnoho kompleksu Ukrainy. *Stratehichni priorytety – Strategic Priority*. No. 4 (25). 137–142 [in Ukrainian].
 8. Priorytety natsionalnoho ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalizatsiinykh vyklykiv. Heits V. M., Mazaraki A. A (Ed.) (2008). Kyivskiy nats. torh.-ekon. un-t. Part 1. [in Ukrainian].
 9. Byrkovych, T. I. (2013). Rehuliuвання rozvytku enerhetyky Ukrainy: innovatsiini tekhnologii, mekhanizmy, stratehii ta instrumenty realizatsii derzhavnoi polityky. Donetsk: Yuho-Vostok [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 07.06.2017 р.

М. Н. КУЗЬМИНА

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

РАЗВИТИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматривается понятие энергетической безопасности и ее составляющие, а также место возобновляемой энергетики в обеспечении экологичности производства энергии в условиях устойчивого развития. Автор акцентирует внимание на необходимости усовершенствования правового регулирования в этой сфере и предлагает конкретные изменения существующего законодательства.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, возобновляемая энергетика, возобновляемые источники энергии, государственное регулирование возобновляемой энергетики.

M. M. KUZMINA

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

DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY AS A GUARANTEE OF ENERGY COUNTRY'S SECURITY

Problem setting. The document “Transforming our world: sustainable development for the period up to 2030” was adopted in the the General Assembly. The unification of the economic and environmental objectives of the state, international organizations and business entities will be the vector of the international policy of the member states. The mission of the economic state policy is the principle “it is economically beneficial that it is environmentally safe”.

Recent research and publication analysis. Research in the field of alternative energy is usually carried out in economic and technical aspects. S. A. Svirkov, A. P. Vershynin, S. D. Bilotskyi discuss energy issues in legal science. But the area of law reform of renewable energy remains under-researched.

Paper objective. The article objective is to analyze the concept of energy security of country, its components and the place of renewable energy in the environmental friendliness of energy production in the context of sustainable development.

Paper main body. Energy security is denoted by two terms, namely “energy security” and “security of energy supply”. Energy security of the country consists of the next parts: energy conservation and energy efficiency, diversification of energy resources. The status of integration into the energy space (synchronization with the energy networks of the EU ENTSO-G and ENTSO-E) also affects energy security.

State policy renewable energy can be defined as the state’s activity regarding the definition of priority tasks of accelerated development of renewable energy, the terms of their implementation, means of management and stimulation, regulation of relations between the state, producers and consumers of energy.

The modern legislative and normative framework should be the basis for an effective implementation of the state’s energy policy in this area. Firstly, it is necessary to develop and implement an investment and innovation policy. Secondly, regulatory documents on the integration of renewable energy sources to power grid of Ukraine and integration into the EU grid need to develop. Thirdly, need to create competitive conditions on the market of renewable sources for their production and distribution. Fourth, it’s need to create a single mechanism for stimulating renewable energy.

Conclusion of the research. It is imperative the legislative development in renewable energy, first of all, revision, or adoption of the new Law “On Renewable Energy Sources”. The law should regulate the following issues: attachment, transmission, distribution of energy; competitive mechanism for establishing and changing the “green” tariff for various

types of renewable sources; voltage equalization circuit; obligations of participants in the energy market; guarantees of investor rights; administrative procedures for creating new and functioning actors.

Short Abstract for an article

Abstract. The concept of energy security of the country, its components, and the place of renewable energy in ensuring the environmental sustainability of production in conditions of sustainable development is analyzed in the article. The author focuses on the need to improve the legal regulation in this area and proposes concrete changes to the existing legislation.

Key words: energy security, renewable energy, renewable energy sources, state regulation of renewable energy.

УДК 349.6:346.14

Д. Д. ЗАДИХАЙЛО

кандидат юридичних наук, асистент
кафедри цивільного, господарського
та екологічного права
Полтавського юридичного інституту
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Полтава, Україна
e-mail: zadykhaiko@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7051-4010>



ВІДНОСИНИ ЕКОЛОГІЧНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК НАПРЯМ РОЗВИТКУ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблему необхідності правової інституціоналізації екологічного господарювання як чинника вирішення екологічних проблем господарсько-правовими засобами. Поставлено питання щодо необхідності здійснення ґрунтовної ревізії законодавства України в напрямі перебудови його на рейки ідеології сталого розвитку. Висловлені пропозиції удосконалення конституційно-правового блоку регулювання екологічних відносин. Поставлено питання щодо інституціоналізації відносин «екологічних інновацій» як ключового чинника зняття суперечності економічних та екологічних інтересів.

Ключові слова: екологічне господарювання, екологічна система, екологічна політика держави, екологічні інновації, спеціальні правові режими господарювання.

Постановка проблеми. Загальновідомим чинником накопичення екологічних проблем є конфлікт між екологічними та економічними інтересами суспільства. Зазвичай саме заради економічного розвитку, підвищення економічної ефективності виробництва нехтують вартістю збереження екологічного балансу, чистоти довкілля. Разом з тим багато країн Заходу свого часу успішно вирішили подібні екологічні проблеми, що також набули в них кризової гостроти.

У той же час правильно сформовані економічні інтереси та реалізовані в умовах спеціально створених економіко-правових механізмів можуть не тільки бути проблемою для довкілля, але і механізмом одночасного вирішення екологічних і економічних інтересів. Не випадково екологічне законодав-

ство в своєму базовому Законі «Про охорону навколишнього природного середовища» містить у собі загальну конструкцію такого економіко-правового механізму. Певної уваги цьому питанню приділено також і у Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року». Окремим завданням названої стратегії названо стимулювання розвитку екологічного підприємництва, зокрема виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг природоохоронного призначення.

Разом з тим слід погодитись із твердженням А. П. Гетьмана, що політично узгоджена наукова Концепція розвитку екологічного права та законодавства може розглядатися як важлива передумова для подолання однієї з негативних рис сучасної публічної влади, пов'язаної із ігноруванням наукових розробок та рекомендацій з питань вдосконалення чинного екологічного законодавства [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика екологічного господарювання як міждисциплінарна наукова проблема екологічного та господарського права поставлена та актуалізована в цілій низці публікацій А. Г. Бобкової. Разом з тим глибина та масштаб цієї проблеми, необхідність її практичної розробки, формування позицій щодо законодавчої політики держави потребують подальших досліджень цієї тематики.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є визначення завдань правової політики щодо створення правових механізмів екологічного господарювання в системі правового господарського порядку.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що в еколого-правовій науковій літературі проблема екологічного підприємництва знайшла певну увагу, зокрема в працях А. Г. Бобкової [2]. Однак, як уявляється, для того, щоб названа категорія отримала необхідне правове забезпечення як реальний еколого-економічний феномен, необхідно здійснити його внутрішньструктурний аналіз із визначенням основних правових форм реалізації екологічного підприємництва, з'ясуванням змісту основних необхідних для його розвитку спеціальних правових режимів, включаючи пільги та засоби державної підтримки тощо. Важливо також зауважити і певне застереження щодо використання терміна «екологічне підприємство», який залишає поза дужками цілу низку еколого-господарських відносин, що реалізуються в режимі некомерційного господарювання. Разом з тим для вирішення екологічних проблем господарсько-правовими засобами це важливий і необхідний сегмент господарських відносин. У разі використання терміна «екологічне підприємство» цей сегмент автоматично «випадає». *Тому, як уявляється, доцільніше використовувати термін «екологічне господарювання».*

За своїм функціональним призначенням цілісні правові механізми екологічного господарювання стратегічно мають на меті вирішувати доволі різно-

планові проблеми екологічного характеру. По-перше, це ліквідація та нейтралізація наслідків забруднення довкілля. По-друге – відновлення екологічного балансу, природного розмаїття, відновлення природних ресурсів до рівня, що існував до шкідливого техногенного впливу. По-третє – запровадження екологічно чистих виробничих технологій, що знімають проблему екологічного забруднення в процесі промислового та аграрного виробництва. По-четверте, формування нової здорової екологічної реальності в нових умовах кліматичних змін тощо.

Відтак, екологічне господарювання уявляється доволі багатоаспектним феноменом, що може реалізуватись як на комерційних, так і на некомерційних засадах, будучи спеціально спрямованим на досягнення екологічного ефекту як мети діяльності, або будучи націленим на досягнення прибутку, але в процесі виробництва досягати факультативного, але юридично кваліфікованого екологічного ефекту. Саме ці та інші різновиди екологічного господарювання мають стати окремими видами господарської діяльності зі спеціальним еколого-правовим режимом господарювання. Слід зазначити, що Господарський кодекс України передбачає можливість запровадження спеціальних режимів господарювання на підставі суспільної актуалізації публічних екологічних інтересів лише в умовах надзвичайної екологічної ситуації (ст. 416), а також у сфері функціонування санітарно-захисних зон, що особливо охороняються (ст. 413). ***Очевидно, що стан екологічних проблем суспільства та необхідність їх вирішення спонукає до розширення арсеналу спеціальних режимів господарювання екологічного спрямування.***

Отже, проблему правової та суспільної інституціалізації екологічного господарювання слід розглядати на мікрорівні, як проблему формування критеріїв юридичної кваліфікації здійснення того чи іншого виду діяльності в сфері екологічного господарювання та отримання від неї екологічного ефекту. Це можуть бути і вимоги до спрямування правосуб'єктності таких господарських організацій, визначення комплексу правових засобів державного регулювання, з яких мають складатися спеціальні правові режими екологічного господарювання тощо. Але проблема екологічного господарювання має розглядатися і на макрорівні, на рівні реалізації державою власної політики – сталого економічного розвитку, що як уже попередньо зазначалося, має полягати у структурній інституціалізації місця екологічного господарювання в системі економічних відносин, у системі національної економіки, покладання на цей вид господарювання суспільної функції щодо здійснення заходів активної екологічної регенерації забрудненого та деградованого довкілля, а також завдань щодо створення сучасної та ефективної «зеленої економіки», що має стати базовою складовою економічної системи.

Такий рівень вирішення названої проблематики логічно вимагає застосування усієї системи засобів впливу держави на суспільні відносини. Це стосується і політики держави, і її апаратного та ресурсного забезпечення, але головним чинником слід визнати в першу чергу стан правового забезпечення екологічного господарювання.

Абсолютно необхідним уявляється аналіз місця екологічного підприємництва (господарювання) в економіко-правовому механізмі охорони довкілля в ринкових умовах. Адже правовий механізм екологічного господарювання має стати найважливішою комплексною складовою такого багатоаспектного за своїм масштабом та змістом економіко-правового механізму. Відтак, з'ясування їх співвідношення та взаємодії слід визнати самостійною науковою проблемою.

Дослідження проблематики екологічного господарювання, з огляду на його практичну цінність, зокрема для законодавчої діяльності, має включати в себе розробку механізмів екологічного господарювання у тісному зв'язку з особливостями того чи іншого об'єкта екологічної безпеки. Як уявляється, для нашої країни одним із найактуальніших таких об'єктів є, зокрема, побутові відходи, що створюють реальну загрозу довкіллю, життю та здоров'ю людини. Відтак, моделювання правових форм екологічного господарювання в сфері поводження з відходами має не тільки високу практичну актуальність, але і може привести до створення цілої методології законодавчих підходів до створення механізмів вирішення екологічних проблем в інших сферах охорони довкілля.

Вирішення екологічних проблем в Україні, а значна їх частина має глобальний характер, потребує глибокої ревізії усієї системи правового забезпечення охорони довкілля з метою забезпечення його реальної ефективності. Така ревізія необхідна не тільки для модернізації та підвищення загальної ефективності екологічного законодавства, але і для того, щоб запровадити в його системі принципово новий механізм екологічного господарювання. Така імплементація має здійснюватися на всіх рівнях правового забезпечення, включаючи і конституційний та міжнародний. Але починати, як уявляється, необхідно в першу чергу з конституційно-правового регулювання. Адже фрагментарність, безсистемність та слабкий характер конституційно-правової детермінації змісту усього поточного законодавства України є чинником першого порядку проблем його ефективності.

Дійсно, що стосується відносин охорони довкілля у широкому розумінні (включаючи до них природоресурсні та екобезпечні відносини), то до них в Конституції України можна безпосередньо віднести статті 13, 14, 16, 50 та 116. Так, мова йде про: закріплення форм власності на природні ресурси та

порядок реалізації права власності; фіксацію обов'язку держави забезпечувати екологічну безпеку, підтримувати екологічну рівновагу, зберігати генофонд Українського народу; а також про закріплення права людини на безпечне довкілля. Важливою є фіксація у нормах Основного Закону повноваження Кабінету Міністрів України забезпечувати проведення політики у сфері охорони природи, екологічної безпеки та природокористування.

Якщо виходити із триади основних складових предмета екологічного права, а саме природоресурсного права, права охорони довкілля та права екологічної безпеки, слід зазначити, що конституційно-правову фіксацію отримали природоресурсні відносини – статті 13, 14 Основного Закону, екологічної безпеки – статті 16 та 50 Конституції України, а також усі названі складові в формі повноваження держави забезпечувати екологічну політику – ст. 116 Основного Закону. Та чи можна вважати такий характер конституційно-правової фіксації екологічних відносин достатнім та ефективним, в умовах розгортання глобальної екологічної кризи? Чи достатньою є актуалізація та інструментально-правове забезпечення механізму вирішення екологічної проблематики з боку держави та суспільства? Очевидно, що ні.

У цьому сенсі важливо виходити також із того, що Основний Закон має закріпити не просто пов'язані між собою екологічні об'єкти, які інтегруються в поняття «довкілля», але «екологічну систему», як систему екологічних відносин, в яку активною її складовою має входити людина, суспільство, держава, форми господарювання, інститути охорони довкілля та екологічної безпеки тощо. Така система має враховувати також і глобальний характер екологічної кризи та екології як такої, а також наявність тісного причинно-наслідкового зв'язку екологічних відносин з системою господарювання.

Таким чином, завданням Основного Закону є закріплення системи екологічних відносин як комплексу суспільних підінститутів, об'єднаних спільним знаменником – створенням системи засад правового регулювання екологічних відносин з акцентуацією на інструментальних можливостях права і законодавства.

Відтак, конституційно-правове регулювання екологічних відносин має містити у собі усі названі складові власного регулятивного феномену. Як уявляється, основними об'єктами конституційно-правової фіксації мають стати такі блоки суспільних відносин в екологічній сфері та правові механізми їх реалізації: глобальна екологічна криза та її територіальні особливості; екологічна функція держави; екологічна політика держави; екологічна доктрина держави; правові засади використання природних ресурсів; правові засади охорони довкілля; правові засади забезпечення екологічної безпеки; екологічні права та обов'язки громадянина, територіальних громад, Україн-

ського народу, Української держави; організаційно-правовий та економічний механізм впливу держави на охорону довкілля; правовий режим екологічного господарювання; міжнародна співпраця держав щодо охорони довкілля; система джерел екологічного законодавства.

Екологічна політика держави в названому контексті має одну з традиційних правових форм своєї фіксації – це програмні документи держави. Як відомо, в грудні 2010 р. Верховною Радою України було прийнято Закон «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року». Слід зазначити, що названий закон є не першою правовою формою об'єктивації державної екологічної політики беручи до уваги, наприклад, затверджені Постановою Верховної Ради України у 1998 р. «Основні напрями державної політики у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки».

Слід зазначити, що екологічні проблеми сьогодення загострюються, з одного боку, надзвичайно високим рівнем енерго- та ресурсоспоживанням у розвинутих країнах і водночас загостренням демографічної проблеми зі стабільною тенденцією до зростання рівня споживання у країнах, що розвиваються. Необхідно визнати, що в цілому ані ті, ані інші психологічно не готові до обмеження власного споживання, культивування особистої споживчої аскези та прийняття економічного регресу в цілому. Більше того, зазначені пропозиції, що часто-густо звучать з боку розвинутих країн на адресу країн, що розвиваються, викликають обурення та звинувачення в екологічній дискримінації.

Таким чином, слід констатувати, що *існуючий економічний механізм у світовому масштабі є незмінно орієнтованим на швидкі темпи економічного зростання, зростання рівня споживання та ємкості внутрішніх ринків за рахунок варварської, безвідповідальної експлуатації природних ресурсів*. Важливо підкреслити, що названий економічний механізм спричиняє шкоду людству як у контексті безвідповідального вичерпування невідновлюваних природних ресурсів, так і в контексті безпрецедентного за рівнем забруднення навколишнього середовища і в процесі природокористування і подальшої індустріальної переробки сировини.

Фактично, стратегія сталого соціально-економічного розвитку – це концепція, що має в своїй основі екологізацію, в першу чергу, економічної діяльності як такої, шляхом формування нового економіко-правового механізму господарювання адекватно поєднуючого потенціал подальшого розвитку водночас із збереженням навколишнього природного середовища. Очевидно, що така перебудова може бути здійснена на глибокому інституційному рівні і має досить велику соціальну ціну. Щодо останньої, слід зазначити, що в неї включатимуться існуючі інтереси підприємців, володільців корпоративних

прав і трудових колективів підприємств, чия діяльність та її наслідки суперечать цінностям збереження навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу країни, і відносно яких можна навіть спрогнозувати спроби організації соціального супротиву планам реалізації стратегії сталого розвитку, зокрема на політичній, економічній та інформаційній арені з'ясування вектору суспільних інтересів. У цьому сенсі слід підтримати думку А. Г. Бобкової, що забезпечення принципу збереження навколишнього середовища та раціонального використання природних ресурсів, дотримання якого є передумовою екологічної безпеки, одним із основних критеріїв ефективності господарювання [2]. Слід, однак, зазначити, що екологізація господарської діяльності тільки за рахунок негативних засобів природоохоронного змісту, а саме через встановлення обмежень на споживання, прогресивної шкали тарифів на перевищення норм споживання, штрафів за забруднення навколишнього середовища тощо, мають обмежений соціальний ефект, а в умовах демократичного суспільства часом можуть сприяти приєднанню до лав противників стратегії сталого розвитку широких верств населення.

В названих умовах, як уявляється, екологічна політика країн може базуватися на визнаній концепції сталого розвитку, що передбачає продовження економічного зростання, але за рахунок впровадження таких інновацій, що призводять до тотальної екологізації економіки, усунення суперечності між виробництвом матеріальних благ та чистотою природного середовища, збереженням його в межах екологічного балансу. Саме в цьому сенсі слід оцінювати Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року, визнаючи, однак, **що сама по собі екологічна політика держави поза контекстом її промислової, аграрної, інвестиційної, інноваційної та інших напрямів економічної політики** (відповідно до змісту ст. 10 Господарського кодексу України), **навряд чи може бути ефективною.**

Таким чином, **екологічно спрямоване застосування господарсько-правових засобів регулювання економічних відносин має стати продуктом конвергенції не тільки політики еколога- та господарсько-правової, але і самого екологічного та господарського законодавства, зокрема на рівні створення окремих комплексних інститутів.** Хоча окремі заходи екологічної політики, з точки зору їх внутрішньої диференціації, можуть мати відносно автономне значення, базуватися на відносно самостійних організаційно-правових механізмах своєї реалізації, наприклад заходи інформаційного характеру, окремі заходи екологічно-відновлюваного характеру тощо.

Слід усвідомлювати надзвичайно динамічну тенденцію до юридичної конвергенції екологічного та господарського права та законодавства. Цілком

слушно зазначає О. В. Шаповалова, що «найбільшою мірою триєдина проблематика сталого розвитку стосується господарсько-правових засобів. Саме вони мають своїм завданням утримання цілісної правової регламентації найважливіших економічних діянь, пов'язаних із господарським використанням природних ресурсів та забезпеченням соціальної спрямованості природокористування» [3].

У більш широкому контексті це конвергенція цінностей та мотивів людської активності, що має гармонійно об'єднати екологічну форму існування з задоволенням споживчих вимог. Не дивно, що на правовому рівні, як певні об'єкти правового регулювання виникають поняття «зелена економіка», «екологічне підприємництво», «зелені інвестиції» тощо. Не важко прогнозувати і подальший розвиток такої конвергенції за рахунок її розширення та поглиблення.

З точки зору систематизації нормативно-правового матеріалу така конвергенція може мати доволі різні законодавчі форми. Це може бути створення нової комплексної галузі під умовною назвою «екологічно-господарське право». Це також може бути ціла низка міжгалузевих інститутів на кшталт «екологічне інвестування», «екологічно спрямована інноваційна діяльність», «екологічне господарювання» та кінець кінцем «екологічно спрямований економічний комплекс» тощо.

У будь-якому випадку *процеси невідвортної конвергенції екологічних та економічних суспільних інтересів та діяльності мають отримати комплексне системне спеціально спрямоване законодавче забезпечення.*

Слід однак усвідомлювати, що в практичному сенсі *екологізація сфери господарювання може бути досягнута лише за рахунок інноваційного характеру економічного розвитку суспільства.* Хотілося б підкреслити, що зв'язок між екологізацією та інноватизацією господарського механізму є безальтернативним в існуючих соціально-політичних умовах, адже тільки екологізація господарювання на інноваційній основі може гармонізувати більшість соціальних інтересів, що виникають у названій сфері. В цьому сенсі першочерговим завданням законодавства є детальна розробка понятійного апарату «екологічних інновацій».

Для формування державної еколого-інноваційної політики, спрямованої на реалізацію цілей стратегії сталого розвитку, а також на опрацювання відповідних правових позицій щодо законодавчих новел, які мають бути прийнятими для цього, «екологічні інновації» повинні отримати щонайменше детальну наукову класифікацію.

Одним із важливих класифікаційних критеріїв має стати розподіл «екологічних інновацій» на такі, що спрямовані безпосередньо на досягнення еко-

логічного ефекту і такі, що здійснюються з комерційною метою, але паралельно досягають також і екологічно позитивного результату. Таким чином, можна передбачити, що в першому випадку інноваційна діяльність реалізується переважно в режимі некомерційного господарювання, а в другому – з метою досягнення прибутку.

Разом з тим для спрощення проблеми диференціації «екологічних інновацій» можна запропонувати дещо синтетичну класифікацію.

Так, до першої групи екологічних технологій мають увійти ті, що націлені на компенсаційні, відновлювані за характером роботи, безпосередньо спрямовані на повернення довкілля до стану, що передувало активному промисловому забрудненню.

До другої групи мають належати інновації, що знижують техногенне навантаження на довкілля при застосуванні традиційних технологій та видів виробництва. Тобто мова йде про зменшення шкідливих викидів та раціоналізацію використання енергоносіїв та сировини без сутнісної зміни типу використаної технології виробництва.

До третьої групи слід віднести випадки, коли інновацією є сама технологія виробництва і її застосування дає виразний екологічний ефект. Прикладом таких технологій може бути цілий напрям в енергетиці – альтернативна енергетика, що пов'язана з використанням відновлюваних джерел.

До четвертої групи необхідно віднести інновації, що спрямовані на мінімізацію, нейтралізацію негативних наслідків глобальних змін навколишнього середовища, які стали предметом міжнародно-правових угод, домовленостей та зобов'язань і пов'язані за своїм змістом із глобальним потеплінням, витонченням озонового шару землі, транскордонним забрудненням річок, водоймищ та атмосферного повітря тощо.

Така диференціація «екологічних інновацій» має практичну цінність, адже законодавча політика держави потребує розробленого дефінітивного апарату, чітко поставлених завдань, що можуть бути розв'язані шляхом застосування правових засобів. Інноваційна діяльність, у свою чергу, дуже чутлива до застосування різного роду спеціальних правових режимів її здійснення, запровадження державних цільових програм, використання тих чи інших форм державно-приватного партнерства тощо. Відтак диференціація типів екологічних інновацій дозволяє сформувати найбільш ефективну конфігурацію господарсько-правових засобів, що сукупно визначатимуть зміст відповідних спеціальних правових режимів господарювання.

Висновки.

1. Стан екологічних проблем суспільства та необхідність їх вирішення спонукає до розширення арсеналу спеціальних режимів господарювання екологічного спрямування.

2. Вирішення екологічних проблем в Україні потребує глибокої ревізії усієї системи правового забезпечення охорони довкілля з метою забезпечення його реальної ефективності.

3. Основний Закон має закріпити не просто пов'язані між собою екологічні об'єкти, які інтегруються в поняття «довкілля», але «екологічну систему», як систему екологічних відносин, в яку активною її складовою має входити людина, суспільство, держава, форми господарювання, інститути охорони довкілля та екологічної безпеки тощо.

4. Сама по собі екологічна політика держави поза контекстом її промислової, аграрної, інвестиційної, інноваційної та інших напрямів економічної політики, навряд чи може бути ефективною.

5. Процеси невідвортної конвергенції екологічних та економічних суспільних інтересів та діяльності мають отримати комплексне системне спеціально спрямоване законодавче забезпечення. Екологізація сфери господарювання може бути досягнута лише за рахунок інноваційного характеру економічного розвитку суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гетьман А. П. Концепція розвитку екологічного права та законодавства як передумова забезпечення національної екологічної політики. *Вісник Національної Академії правових наук України*. 2013. №2 (73). С. 165–173.
2. Бобкова А. Г. Правове забезпечення розвитку екологічного підприємництва у контексті доктрин господарського та екологічного права. *Правова доктрина України: [у 5 т.]* / редкол. В. Я. Тацій [та ін.]. Харків: Право, 2013. Т. 4. С. 216–251.
3. Шаповалова О. В. Адаптація господарського законодавства до вимог сталого розвитку: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Донецьк, 2007. 35 с.

REFERENCES

1. Hetman, A. P. (2013). Kontseptsiiia rozvytku ekolohichnoho prava ta zakonodavstva yak peredumova zabezpechennia natsionalnoi ekolohichnoi polityky. *Visnyk Natsionalnoi Akademii pravovykh nauk Ukrainy*, No. 2 (73), 165–173 [in Ukrainian].
2. Bobkova, A. H. (2013). Pravove zabezpechennia rozvytku ekolohichnoho pidpriemnytstva u konteksti doktryn hospodarskoho ta ekolohichnoho prava. *Pravova doktryna Ukrainy. (Vols. 1–5); Vol. 4.* V. Ya. Tatsii (Ed.) Kharkiv: Pravo, 216–251 [in Ukrainian].
3. Shapovalova, O. V. (2007). Adaptatsiia hospodarskoho zakonodavstva do vymoh staloho rozvytku. *Extended abstract of Doctor`s thesis*. Donetsk [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017 р.

Д. Д. ЗАДЫХАЙЛО

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

**ОТНОШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ**

В статье рассмотрена проблема необходимости правовой институционализации экологического хозяйствования как фактора решения экологических проблем хозяйственно-правовыми средствами. Поставлен вопрос о необходимости осуществления основательной ревизии законодательства Украины в направлении перестройки его на рельсы идеологии устойчивого развития. Высказанные предложения совершенствования конституционно-правового блока регулирования экологических отношений. Поставлен вопрос об институционализации отношений «экологических инноваций» как ключевого фактора снятия противоречия экономических и экологических интересов.

Ключевые слова: экологическое хозяйствование, экологическая система, экологическая политика государства, экологические инновации, специальные правовые режимы хозяйствования.

D. D. ZADYKHAYLO

PhD (Legal Sciences), assistant lecturer, Department of Civil, Economic and Ecology Law of Poltava Law University of Yaroslav Mudryi National Law University, Poltava, Ukraine

**RELATIONS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT
AS A DIRECTION OF DEVELOPMENT
OF THE LEGISLATION OF UKRAINE**

Problem setting. The well-known factor in the accumulation of ecological problems is the conflict between the environmental and economic interests of society. At the same time, well-constructed economic interests can be a mechanism for the simultaneous resolution of environmental and economic problems. It is not a coincidence environmental legislation in its basic Law “On Environmental Protection” contains the general construction of such an economic and legal mechanism.

Recent research and publications analysis. A. H. Bobkova has been engaged problems in the field of environmental management as an interdisciplinary scientific problem of environmental and economic law. At the same time, the scale of this problem, the need for practical development, and the formation of positions on the legislative policy of the state require further research of this topic.

Paper objective. An article objective is to define the tasks of the legal policy on the creation of legal mechanisms of environmental management in the system of legal economic order.

Paper main body. Environmental management is a multidimensional phenomenon realized on a commercial and non-commercial basis. These and other types of environmental management should become separate types of economic activity with a special ecological and legal regime of management. The problem of environmental management should be considered at the macro level, at the level of realization by the state of its policy, sustainable economic development.

The task of the Basic Law is to consolidate the system of ecological relations as a complex of social institutes and to elaborate the conceptual apparatus of “environmental innovations”.

Conclusions of the research:

1. The state of the ecological problems of society prompts the expansion of special modes of management of the ecological direction.

2. The solution of environmental problems in Ukraine requires a deep revision of the whole system of legal support of environmental protection.

3. The Basic Law should build the “ecological system” as a system of ecological relations, integral part of which should be a person, society, state.

4. The ecological policy of the state without other directions of economic policy is unlikely to be effective.

5. Environmentalization of economic activity can be achieved only at the expense of the innovative nature of the economic development of society.

Short Abstract for an article

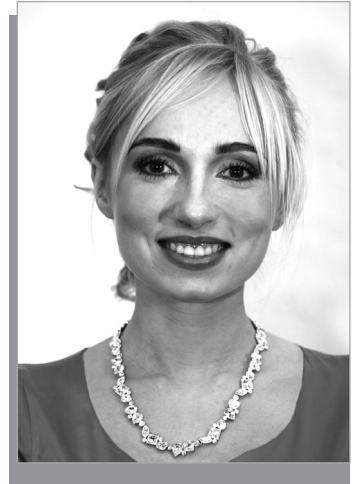
Abstract. The problem of the necessity legal institutionalization of environmental management as a factor of the decision ecological problems by economic and legal means is considered in the article. The question was raised about the need for a thorough revision of the legislation of Ukraine in the direction of its restructuring. Proposals for improvement of the constitutional and legal block of regulation ecological relations are presented. The question of institutionalization relations of “environmental innovations” as a key factor in the elimination of contradictions in economic and environmental interests was raised.

Key words: environmental management, ecological system, ecological policy of the state, environmental innovations, special legal regimes of management.

УДК 346.546

Т. І. ШВИДКА

кандидат юридичних наук,
асистент кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: Raketa7770@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0188-4517>



ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ТА КОДИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНЦІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ТА ЙОГО ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ¹

Стаття присвячена проблемі забезпечення економічної конкуренції в процесі створення ефективного ринкового середовища, розробки й впровадження правил справедливої поведінки господарюючих суб'єктів на ринку, захисту від заборонених видів монополістичної діяльності та антиконкурентних дій. Велика кількість законів та нормативно-правових актів у цій сфері не створює необхідний режим функціонування нормального ринкового середовища. Виникає нагальна необхідність систематизації актів конкурентного законодавства та перегляду самого механізму його впливу та ефективності практичного застосування, зокрема припинення численних правопорушень у цій сфері.

Ключові слова: правове забезпечення економічної конкуренції, антимонопольно-конкурентна політика держави, конкурентійне законодавство, захист економічної конкуренції, захист від недобросовісної конкуренції.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день попри достатню кількість нормативно-правових актів, що стосуються питань захисту конкуренції, існує нагальна потреба вдосконалення конкурентного законодавства. Лише серйозна кодифікація процесуальних норм у даній сфері забезпечить демократичний

¹ Роботу виконано у межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

та ефективний механізм захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення та розвитку конкурентного права в Україні досліджували такі вітчизняні науковці та практики, як: Г. Андрощук, О. Бакалінська, О. Безух, З. Борисенко, С. Валітов, О. Вознюк, О. Костусев, Р. Кузьмін, В. Лагутін, А. Медведєв, К. Тотьєв, Т. Удалов, О. Чернелевська та ін.

Формулювання цілей. Мета статті – проаналізувати конкурентне законодавство на сучасному етапі та розглянути етапи розвитку законодавства у цій сфері, запровадження конкурентних відносин, створення органів регулювання та нагляду, розглянути механізми практичного застосування конкурентного законодавства та ефективності його впливу на ринкові відносини, особливо в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Необхідно відзначити, що в умовах ринкової трансформації економіки України питання захисту конкуренції, недопущення зловживання ринковою владою монополістичних структур, запобігання антиконкурентним узгодженим діям є особливо актуальним. Не менш актуальним є питання законодавчого забезпечення цих питань.

У порівнянні із цивільним чи кримінальним законодавством, історія яких налічує тисячоліття, законодавство про захист економічної конкуренції дуже молоде. Тим не менш, у сучасному світі законодавче встановлення правил конкуренції належить до найважливіших важелів впливу на економіку. Відповідні закони існують у більш ніж ста країнах, у тому числі практично в усіх економічно розвинених.

В Україні формування конкурентного законодавства умовно можна поділити на два етапи. Перший етап починається з прийняттям 18 лютого 1992 р. Закону України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності». Почалася активна робота зі створення антимонопольних органів, яка бере свій початок існування з прийняттям у 1993 р. Закону України «Про Антимонопольний комітет України», який визначив статус спеціального державного органу, створеного для здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства; захисту законних прав і інтересів підприємців і споживачів шляхом вживання заходів щодо попередження і припинення порушень антимонопольного законодавства, накладення стягнень за ці порушення в межах своїх повноважень; вирішив питання матеріально-технічного та соціально-економічного забезпечення діяльності Комітету [1].

Особливістю роботи Комітету на етапі становлення, що охоплює 1994–1996 рр., було те, що поряд із звичайною для органів захисту конкуренції правозастосовною діяльністю він активно працював над проведенням масш-

табної демонополізації економіки, а також забезпечував створення принципово нової для України нормативної та методичної бази розвитку та захисту конкуренції. Зокрема, саме Комітетом було ініційовано і в основному розроблено Державну програму демонополізації економіки та розвитку конкуренції на 1993–1995 роки, схвалену Верховною Радою України 21 грудня 1993 р. [2]. Ним же було розроблено практично нову редакцію Закону України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», прийнятий 7 червня 1996 р. [3], низку нормативно-правових документів, що забезпечили контроль за дотриманням антимонопольних вимог у процесі приватизації, при прийнятті рішень органами влади та управління, заклали підвалини організаційно-правових механізмів запобігання монополізації товарних ринків у процесі економічної концентрації.

У 2000 р. був прийнятий Закон України «Про природні монополії», який визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні [4]. Метою цього Закону є забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії, на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів. Законодавство України про природні монополії складається, крім цього Закону, ще з великої кількості нормативно-правових актів.

Істотні зміни в роботі Антимонопольного комітету України сталися у 2001–2002 роках. Вони були обумовлені, насамперед, глибокими об'єктивними змінами в національній економіці, утворенням істотного конкурентного сектора, становленням системи державних регуляторів у сфері природних монополій, а також прагненням до більш глибокої гармонізації українського законодавства у сфері захисту економічної конкуренції з європейським. Законодавчою основою оновлення засад діяльності Антимонопольного комітету України став Закон України «Про захист економічної конкуренції», який був прийнятий у січні 2001 р. і набув чинності з березня 2002 р. [5]. Це і можна вважати наступним етапом розвитку конкурентного законодавства.

Законом України «Про захист економічної конкуренції» було визначено правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і забезпечення умов ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин. Враховуючи, що на той момент Україна задекларувала стратегічну мету вступу до Європейського Союзу, конкурентне законодавство України було побудовано на базі німецького законодавства та максимально наближене до конкурентного законодавства ЄС. Із набуттям чинності Законом України «Про захист економічної конкуренції» втратив силу Закон України «Про

обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» і ще низка нормативно-правових актів. Закон України «Про захист економічної конкуренції» має комплексний характер. Його норми спрямовані на забезпечення умов створення і розвитку конкуренції на товарних ринках, розвиток добросовісної конкуренції, контроль за процесами монополізації та економічної концентрації в Україні, протидії вчиненню монополістичних порушень та вдосконалення державного захисту економічної конкуренції в Україні. Варто зазначити, що Закон побудовано на якісно нових для України засадах державного регулювання та захисту економічної конкуренції. Основою такого регулювання стало творче поєднання принципів заборони і контролю у сфері економічної конкуренції [6].

Законом регулюються відносини органів державної влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю із суб'єктами господарювання; суб'єктів господарювання з іншими суб'єктами господарювання, із споживачами, іншими юридичними та фізичними особами у зв'язку з економічною конкуренцією. Він застосовується до відносин, які впливають чи можуть вплинути на економічну конкуренцію на території України. Можна навіть відмітити, що на момент прийняття Закону він вважався найбільш досконалим нормативно-правовим актом, який зачіпав усі необхідні сфери регулювання конкурентних відносин. Адаже все ж таки, з моменту прийняття Закону пройшло вже більше десяти років, і ми вже можемо спостерігати прогалини і недоліки, що не відповідають правилам ринкових відносин в умовах відкритого ринку.

Ситуація сьогодні така, що поряд із переліченими спеціальними законами, що повністю присвячені конкуренції, існує ціла низка нормативно-правових актів, що зачіпають питання антимонопольного і конкурентного законодавства, у тому числі Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» тощо [7; 8; 9]. Конкретизація Положень названих законів здійснюється насамперед нормами актів, що ухвалюються уповноваженим органом – Антимонопольним комітетом України (АМКУ). Існує велика кількість підзаконних нормативно-правових актів Кабінету Міністрів України та Антимонопольного комітету, що регулюють важливі питання конкурентного права, в тому числі Постанова про Порядок надання Кабінетом Міністрів України дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання [10], Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції [11], Положення про порядок подання заяв до органів Антимонопольного комітету України про надання дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання (По-

ложення про узгоджені дії) [12], Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання [13], Методика визначення монополюного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [14] та ін., які були прийняті в цей же період на основі Закону України «Про захист економічної конкуренції».

Прийнятий у 2004 р. Господарський кодекс України має главу 3, присвячену обмеженню монополізму і захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції. Але порівняльний аналіз свідчить про наявність певних колізій між Господарським кодексом України і Законом про захист економічної конкуренції, оскільки перший передбачає відповідальність за одні порушення, а спеціальне законодавство істотно розширює і уточнює склади цих порушень [15].

Необхідно також відмітити Концепцію Конкуренційного процесуального кодексу України, схвалену 18 березня 2002 р. [16], який чітко регулював би процесуальну діяльність Антимонопольного комітету. Але конкуренційного процесуального кодексу так і не було прийнято й до сьогодні.

Поряд із загальнодержавними нормативними актами конкурентного законодавства України, можна виділити ще й міжнародно-правові нормативні акти. Вступ України у СОТ 16 травня 2008 р. зумовив необхідність врахування принципів добросовісного конкурентного змагання, що діють у межах СОТ [17]. Важливо зазначити, що на глобальному рівні спостерігається поступове інституціональне оформлення різних аспектів конкурентної політики. Так, угода СОТ про застосування антидемпінгових процедур дає змогу урядам країн – членів СОТ застосовувати відповідні заходи проти товарів, що ввозяться на територію країни за демпінговими цінами, у випадках, коли це завдає матеріального збитку вітчизняним товаровиробникам у даній галузі.

Особливе місце серед міжнародних угод України займає Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами і їх державами-членами [18]. Відповідно до Угоди Україна і ЄС узгоджують національні законодавства з питань конкуренції; утримуються від надання державної допомоги підприємствам, виробництву товарів або наданню послуг, які спотворюють або загрожують спотворити конкуренцію; обмінюються інформацією стосовно власних схем допомоги; не вживають будь-яких заходів, що можуть спотворити торгівлю між країнами; в рамках Комітету з питань співробітництва проводять консультації з питань конкуренції; надають допомогу в розробці правил конкуренції. Крім того, відповідно до ст. 51 Угоди Україна зобов'язалася привести існуюче конкурентне законодавство у відповідність з законодавством Європейських Співтовариств. Гармонізація

конкурентного законодавства України до вимог і стандартів ЄС є провідним напрямом його розвитку [6]. Адже, на жаль, у розпорядженні КМУ про план заходів щодо виконання у 2013 р. Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства ЄС немає жодної згадки про забезпечення удосконалення законодавства про економічну конкуренцію.

Значним кроком до систематизації конкурентного законодавства був прийнятий у 2012 р. збірник, виданий АМКУ, «Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції» [19]. Він включив базові та основні на той час закони та підзаконні нормативно-правові акти конкурентного законодавства. Але з кожним роком кількість змін до законів, постанов і розпоряджень зростає, і необхідність розгляду всіх джерел конкурентного права в єдиному правовому форматі стає все більш актуальною.

Протягом останніх років базове законодавство про захист конкуренції в Україні неодноразово удосконалювалося. До найбільш значущих змін можна віднести: зміни, внесені в Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», що дозволили Комітету припиняти порушення законодавства у вигляді поширення суб'єктами господарювання інформації, що вводить в оману; зміни до Закону України «Про захист економічної конкуренції», що дозволили виявляти антиконкурентні дії шляхом економічного аналізу, розширення повноважень територіальних відділень Комітету завдяки збільшенню розмірів штрафних санкцій, які вони можуть накладати; зміни до Закону України «Про Антимонопольний комітет України», які розширили сферу повноважень Антимонопольного комітету України по захисту конкуренції на сферу державних закупівель, а також поклали на Комітет повноваження органу оскарження процедур державних закупівель; зміни до законів України «Про Антимонопольний комітет України» [1], «Про природні монополії» [4], «Про телекомунікації» [20] в частині розмежування повноважень Антимонопольного комітету та національних регуляторів у сферах природних монополій та зв'язку.

Також були внесені зміни до Правил розгляду заяв і справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції [9], Положення про концентрацію [12], Положення про узгоджені дії [13], Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції [11], а також інших нормативно-правових та регуляторних актів [19].

У вересні 2012 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було схвалено Концепцію Загальнодержавної програми розвитку конкуренції в Україні на 2014–2024 роки [21], розроблену Антимонопольним комітетом України на виконання Національного плану дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конку-

рентоспроможна економіка, ефективна держава», затвердженого Указом Президента України від 12 березня 2012 р. № 187 [22].

Слід зазначити, що попри достатню кількість нормативно-правових актів, що стосуються питань захисту конкуренції, існує нагальна потреба вдосконалення конкурентного законодавства. Лише серйозна кодифікація процесуальних норм у даній сфері забезпечить демократичний та ефективний механізм захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання.

Відомо, що останнім часом повноваження Антимонопольного комітету в сфері захисту економічної конкуренції значно розширилися. Через це виникає нагальна потреба у регламентації порядку притягнення до відповідальності, систематизації порядку застосування санкцій за порушення конкурентного законодавства. І як наслідок – виникає необхідність прийняття Конкурентного кодексу України та Конкурентного процесуального кодексу України, з урахуванням відповідних процесуальних правил ЄС, що має інтегрувати та систематизувати норми, які регулюють процесуальну діяльність.

Висновки. Слід визначити, що в умовах глобалізації та відкритості національних ринків, створення митних союзів та інших форм міждержавної економічної взаємодії та інтеграції, стан сучасного національного конкурентного права вимагає ґрунтовної ревізії та перегляду механізму дії та ефективності функціонування конкурентного законодавства, а також його практичного застосування. Ми можемо казати про необхідність формування нового, більш досконалого та адаптованого до світової економіки конкурентного законодавства, з ефективним функціонуванням органів АМКУ та розкриття правопорушень у сфері захисту економічної конкуренції. З цією метою пропонується зробити крок в напрямку систематизації та кодифікації конкурентного законодавства, шляхом прийняття Конкурентного кодексу України та Конкурентного процесуального кодексу України, які б значно ширше розкрили зміст питань матеріального процесуального конкурентного права.

На нашу думку, Конкурентний кодекс України має більш детально розкривати склад правопорушень у сфері захисту економічної конкуренції та захисту від недобросовісної конкуренції, налічувати обтяжуючі та пом'якшувальні умови застосування відповідальності, детальний механізм впровадження системи «liensu», містити вичерпний перелік правопорушень і визначати види відповідальності, співрозмірні зі шкодою, завданою суб'єктам господарювання, або економіці країни ринку.

Наряду з нормами матеріального права, необхідним є прийняття Конкурентного процесуального кодексу України, який би розширив визначення повноважень АМКУ, вдосконалив процедури розслідування порушень, доказування, прийняття відповідних рішень, забезпечення дотримання необхідних процесуальних гарантій учасників процесу, процесуальні строки, питан-

ня взаємодії органів АМКУ із органами виконавчої влади та місцевого самоврядування тощо. Врегулювання процесуальної діяльності органів Комітету шляхом прийняття законодавчого акта, де було б кодифіковано всі відповідні процесуальні норми, дасть змогу забезпечити її відповідність вимогам статей 6 і 19 Конституції України [23], згідно з якими органи державної влади зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 № 3659-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 50. Ст. 472.
2. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції: схвалена Постановою Верхов. Ради України від 21.12.1993 № 3757-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 9. Ст. 42.
3. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 36. Ст. 164.
4. Про природні монополії: Закон України від 20.04.2000 № 1682-ІІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 30. Ст. 238.
5. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-ІІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64.
6. Бакалінська О. О. Проблеми і перспективи розвитку конкурентного законодавства України. *Часопис Київського університету права*. 2013. № 3. С. 17–21.
7. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну: Закон України від 22.12.1998 № 332-ХІV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 11. Ст. 78.
8. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від 22.12.1998 № 330-ХІV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 9/10. Ст. 65.
9. Про захист національного виробника від субсидованого імпорту: Закон України від 22.12.1998 № 331-ХІV. *Відомості Верховної Ради України*. 1999. № 12/13. Ст. 80.
10. Порядок надання Кабінетом Міністрів України дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання: затв. постановою Каб. Міністрів України від 28.02.2002 № 219. *Офіційний вісник України*. 2002. № 9. Ст. 405.
11. Положення про порядок проведення перевірок додержання законодавства про захист економічної конкуренції: затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 25.12.2001 № 182-р. *Офіційний вісник України*. 2002. № 7. Ст. 323.
12. Положення про порядок подання заяв до органів Антимонопольного комітету України про надання дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання (Положення про узгоджені дії): затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 12.02.2002 № 26-р. *Офіційний вісник України*. 2002. № 11. Ст. 542.
13. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання

- (Положення про концентрацію): затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 19.02.2002 № 33-р. *Офіційний вісник України*. 2002. № 13. Ст. 679.
14. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку: затв. розпорядж. Антимонопол. ком. України від 05.03.2002 № 49-р. *Офіційний вісник України*. 2002. № 14. Ст. 778.
15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18, № 19–20, № 21–22. Ст. 144.
16. Про схвалення Концепції Конкуренційного процесуального кодексу України: розпорядж. Каб. Міністрів України від 18.03.2002 № 145-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2002-p>.
17. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі: Закон України від 10.04.2008 № 250-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. № 23. Ст. 213.
18. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.1994. *Офіційний вісник України*. 2006. № 24. Ст. 1794.
19. Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції: Юридичний збірник. 4-те видання, доповнене та розширене. Київ: ПП «Фірма «Гранмна», 2012.
20. Про телекомунікації: Закон України від 18.11.2003 № 1280-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 12. Ст. 155.
21. Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 роки: затв. розпорядж. Каб. Міністрів України від 19.09.2012 № 690-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/690-2012-p>.
22. Про Національний план дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: затв. Указом Президента України від 12.03.2012 № 187. *Офіційний вісник України*. 2012. № 22. Ст. 825.
23. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy Pro Antymonopolnyi komitet Ukrainy. vid 26.11.1993 r. 3659–XII. (1993). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 50. art. 472.
2. Derzhavna prohrama demonopolizatsii ekonomiky i rozvytku konkurentsii. skhvalena Postanovoiu Verkhov. Rady Ukrainy vid 21.12.1993 r. 3757–XII. (1994). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 9. art. 42.
3. Zakon Ukrainy Pro zakhyst vid nedobrosovisnoi konkurentsii. vid 7.06.1996 r. 236/96–VR. (1996). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 36. art. 164.
4. Zakon Ukrainy Pro pryrodni monopolii. vid 20.04.2000 r. 1682–III. (2000). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 30. art. 238.
5. Zakon Ukrainy. Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii vid 11.01.2001 r. 2210–III. (2001). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 12. art. 64.

6. Bakalinska, O. O. (2013). Problemy i perspektyvy rozvytku konkurentnoho zakonodavstva Ukrainy. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*, 3, 17-21 [in Ukraine].
7. Zakon Ukrainy. Pro zastosuvannya spetsialnykh zakhodiv shchodo importu v Ukrainu. vid 22.12.1998 r. 332–XIV. (1999). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 11. art. 78.
8. Zakon Ukrainy. Pro zakhyst natsionalnogo tovarovyrobnyka vid dempinhovoho importu. vid 22.12.1998 r. 330–XIV. (1999). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. 9/10. art. 65.
9. Zakon Ukrainy. Pro zakhyst natsionalnogo vyrobnyka vid subsydovanoho importu. vid 22.12.1998 r. 331–XIV. (1999). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. 12/13. art. 80.
10. Poriadok nadання Kabinetom Ministriv Ukrainy dozvolu na uzghodzhenni dii, kontsentratsiiu subiektiv hospodariuvannya zatv. postanovoioi Kab. Ministriv Ukrainy vid 28.02.2002 r. 219. (2002). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 9. art. 405.
11. Polozhennia pro poriadok provedennia perevirok doderzhannia zakonodavstva pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii. zatv. rozporiadzh. Antymonopolnogo komitetu Ukrainy vid 25.12.2001 r. 182–r. (2002). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 7. art. 323.
12. Polozhennia pro poriadok podannia zaiav do orhaniv Antymonopolnogo komitetu Ukrainy pro nadannia dozvolu na uzghodzhenni dii subiektiv hospodariuvannya (Polozhennia pro uzghodzhenni dii). zatv. rozporiadzh. Antymonopol. kom. Ukrainy vid 12.02.2002 r. 26–r. (2006). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 11. art. 542.
13. Polozhennia pro poriadok podannia zaiav do Antymonopolnogo komitetu Ukrainy pro poperednie otrymannia dozvolu na kontsentratsiiu subiektiv hospodariuvannya (Polozhennia pro kontsentratsiiu). zatv. rozporiadzh. Antymonopol. kom. Ukrainy vid 19.02.2002 r. 33–r. (2002). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 13. art. 679.
14. Metodyka vyznachennia monopolnogo (dominuiuchoho) stanovyshcha subiektiv hospodariuvannya na rynku. zatv. rozporiadzh. Antymonopol. kom. Ukrainy vid 5.03.2002 r. 49–r. (2002). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 1. art. 778.
15. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. 436-IV. (2003). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 18, 19-20, 21-22. art. 144.
16. Pro skhvalennia Kontseptsii Konkurentsiiinoho protsesualnogo kodeksu Ukrainy rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18.03.2002 r. 145-r. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/145-2002-r>.
17. Pro ratyfikatsiiu Protokolu pro vstup Ukrainy do Svitovoi orhanizatsii torhivli. Zakon Ukrainy vid 10.04.2008 r. 250–VI. (2008). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 23, art. 213.
18. Uhoda pro partnerstvo i spivrobotnytstvo mizh Ukrainoiu i Yevropeiskymy Spivtovarystvamy ta yikh derzhavamy-chlenamy vid 14.06.1994 r. (2006). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*, 24. art. 1794.
19. Zakonodavstvo Ukrainy u sferi zakhystu ekonomichnoi konkurentsii. *Yurydychnyi zbirnyk*. K.: PP «Firma «Hranmna» [in Ukraine].
20. Zakon Ukrainy Pro telekomunikatsii vid 18.11.2003 r. 1280–IV. (2004). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 12, art. 155.

21. Pro skhvalennia Kontseptsii Zahalnodержavnoi prohramy rozvytku konkurentsii na 2014-2024 roky: zatverdzh. Rozporiadzhenniam KМУ vid 19.09.2012 r. 690-r. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/690-2012-r>
22. Pro Natsionalnyi plan dii na 2013 rik shchodo vprovadzhennia Prohramy ekonomichnykh reform na 2010 – 2014 roky. Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava, zatv. Ukazom Prezydenta Ukrainy vid 12.03.2012 r. 187.
23. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 r. 254k/96-VR. (1996). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 30. art. 141.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2017 р.

Т. И. ШВЫДКАЯ

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

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ И КОДИФИКАЦИИ КОНКУРЕНТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ЕГО ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Статья посвящена проблеме обеспечения экономической конкуренции в процессе создания эффективной рыночной среды, разработки и внедрения правил справедливого поведения хозяйствующих субъектов на рынке, защиты от запрещенных видов монополистической деятельности и антиконкурентных действий. Большое количество законов и нормативно-правовых актов в этой сфере не создает необходимый режим функционирования нормальной рыночной среды. Возникает необходимость систематизации актов конкурентного законодательства и пересмотра самого механизма его влияния и эффективности практического приложения, в частности, прекращение многочисленных правонарушений в этой сфере.

Ключевые слова: правовое обеспечение экономической конкуренции, антимонопольно-конкурентная политика государства, конкурентное законодательство, защита экономической конкуренции, защита от недобросовестной конкуренции.

Т. І. ШВYDKA

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

PROBLEMS OF SYSTEMICIZATION AND CODIFICATION OF COMPETITIVE LEGISLATION AND ITS PRACTICAL APPLICATION

Problem setting. There is an urgent need to improve competition legislation through systematization and codification, despite a sufficient number of regulatory acts.

Recent research and publications analysis. H. Androshchuk, O. Bakalinska, O. Bezukh, Z. Borysenko, S. Valitov, O. Vozniuk, O. Kostusiev, R. Kuzmin, V. Lahutin, A. Medvediev, K. Totiev, T. Udalov, O. Chernelevska studied in the problems of the formation and development of competition law in Ukraine.

Paper objective. The purpose of the paper is to analyze the competition legislation at this stage and consider the stages of development of legislation in this area, the introduction of competitive relations, the creation of regulation and supervision bodies, and consider mechanisms for the practical application of competition law and the effectiveness of its impact on market relations, especially in the context of globalization of the world economy.

Paper main body. The formation of competitive legislation in Ukraine can be divided into two stages. The first stage begins with the adoption of the Law of Ukraine “On restriction of monopoly and prevention of unfair competition in entrepreneurial activity”. The next stage in the development of competition legislation is the Law of Ukraine “On the Protection of Economic Competition”. It defined the legal principles for supporting and protection of economic competition, limiting monopoly in economic activity, and ensuring conditions for the effective functioning of the Ukrainian economy. Today the competition law has a large number of legal acts.

Conclusions of the research. The state of modern national competition law requires a thorough revision of the mechanism of action and effectiveness of the functioning of competitive legislation in the conditions of globalization and openness of national markets, the creation customs unions and other forms of intergovernmental economic cooperation. It is necessary to form a new, more perfect and adapted to the world economy competitive legislation with the effective functioning of bodies in the area of economic competition protection. It is suggested to take a step to the systematization and codification of competition legislation by adopting the Competition Code of Ukraine and the Competition Procedural Code of Ukraine. It would have significantly expanded the content of substantive procedural competition law.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the problem of achieving economic competition in the process of establish an effective market environment, the development and implementation of rules of fair behavior of economic entities, protection against prohibited types of monopolistic activity and anti-competitive actions. Many laws and normative legal acts in this area do not create the necessary regime of normal market environment functioning. An urgent need to systematize acts of competition legislation and to review the mechanism of influence and effectiveness of practical application arises, in particular, the termination of numerous offenses in this area.

Key words: legal enforcement of economic competition, antimonopoly and competition state’s policy, competition legislation, protection of economic competition, protection against unfair competition.

УДК 346.543

В. О. БУДАРНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: vitaliya.budarnaya1@gmail.com



ПРАВОВІ ЗАСОБИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ¹

У статті досліджуються правові засоби та механізми формування інвестиційного потенціалу України як фактору реалізації економічної політики держави. Аналізуються проблеми його сучасного законодавчого забезпечення. Досліджується характерна риса державної економічної політики, яка полягає в тому, що вона оформлюється у вигляді законів і цільових програм, розрахованих на довгострокову перспективу. Доведено, що об'єднання розрізаних фінансово-інвестиційних ресурсів і спрямування їх в інвестиційні програми, а також ефективне використання наявних фінансових інструментів вимагає управління інвестиційним потенціалом. Стверджується, що особливістю формування сучасної системи правового регулювання щодо відтворення інвестиційного потенціалу країни полягає у доповненні загальних принципів господарсько-правового забезпечення інвестиційної діяльності в країні в цілому та взаємозв'язку з економічними інтересами країни.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, інвестиційна політика держави, система господарювання.

Постановка проблеми. Зрозуміло, що активізація інвестиційної ролі держави повинна виражатися не лише у прямій участі в фінансуванні ефективних інвестиційних проектів розвитку наукомістких виробництв, високих технологій і життєво важливих галузей. Не менш важливе значення має сти-

¹ Роботу виконано у межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

мулювання інвестиційної діяльності, в тому числі формування інвестиційного потенціалу країни, використовуючи механізми акумуляції фінансових коштів та їх трансформацію у виробничі інвестиції.

З набранням чинності Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» суттєво були розширені обсяги гарантій для приватних інвесторів та усунення суперечностей між законодавчими актами у цій сфері, а саме, спрощення механізму передачі права на користування земельними ділянками, наданими в установленому порядку приватному партнеру для будівництва об'єкта державно-приватного партнерства; встановлення додаткових механізмів державної підтримки приватного партнера шляхом можливості надання плати за готовність (доступність) об'єкта до експлуатації та постачання приватному партнеру необхідних товарів (робіт, послуг); можливість укладення у рамках державно-приватного партнерства змішаного договору, умови якого визначаються відповідно до цивільного законодавства України; право приватного партнера призупинити виконання інвестиційних зобов'язань, якщо ціни (тарифи) на товари (роботи, послуги), що підлягають державному регулюванню, не є економічно обґрунтованими, і відсутня належна компенсація; можливість регулювання спорів міжнародним арбітражним судом. Як наслідок, на думку експертів, з урахуванням вищенаведених змін та за умови належної їх реалізації, механізм державно-приватного партнерства, який широко й ефективно використовується за кордоном, зможе стати важливим інструментом залучення інвестицій і реалізації соціально значущих проєктів в Україні [1]. Наведені законодавчі новели свідчать про увагу держави до питань інвестиційного розвитку та демонструють бажання удосконалювати правові форми та правовий режим інвестиційної діяльності в Україні.

Крім того, характерна риса державної економічної політики полягає в тому, що вона отримує інструментальну реалізацію у вигляді законів і цільових програм, розрахованих на довгострокову перспективу. До складу основних видів державної економічної політики входять: інноваційна, що припускає проведення державної політики в сфері науки та інновацій, політики сприяння промисловим суб'єктам господарювання в удосконалюванні технологій, продукції через розвиток спільних НДДКР; інвестиційна, через стимулювання розвитку промислових підприємств завдяки прямій участі держави у фінансуванні розвитку виробничої інфраструктури та через механізми прискореної амортизації основного капіталу; структурна, що включає, як заходи селективної прямої підтримки бізнесу по окремих галузях, так і регулювання діяльності галузевих ринків через законодавство [2, с. 27], більшість з яких, власне, і передбачена ст. 10 Господарського кодексу Укра-

їни. Однак складність співвідношення змісту та спрямованості окремих видів економічної політики держави можна ілюструвати на прикладі інвестиційної політики, яка є складовою промислової політики, але водночас інструментом структурної, але включати в себе значною мірою інноваційну політику держави тощо. Відтак і в законодавчому полі маємо встановлені спеціальні режими інвестиційної діяльності в інтересах галузевого та регіонального розвитку, поступово формується комплексний інститут господарського права – інноваційного інвестування тощо.

Та попри всю складність правового регулювання інвестиційної діяльності і, тим більше, інвестиційної політики держави незаперечним залишається той факт, що передумовою інвестиційних відносин має бути попереднє накопичення необхідного інвестиційного потенціалу, який за окремих умов має отримати форму інвестиції, а в динаміці – інвестування.

При цьому 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. А стимулювання інноваційної спрямованості розвитку будь-якої країни вчені розглядають у складі моделі інвестиційного розвитку [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реалізації інвестиційної політики держави через застосування правових засобів та механізмів були предметом наукових досліджень вчених-господарників, а саме: О. М. Вінник, Д. В. Задихайла, В. В. Кудрявцевої, В. І. Кухаря, В. М. Пашкова, В. В. Поєдинок, Л. В. Таран, В. О. Усатого тощо. Однак правові засоби та механізми формування інвестиційного потенціалу України не знайшли наукового втілення та залишилися поза увагою зазначених дослідників.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз економічних відносин, пов'язаних із формуванням, та пошук господарсько-правових засобів реалізації державної інвестиційної політики для його зростання.

Виклад основного матеріалу. В цілому жє поняття «інвестиційний потенціал» – досить нове поняття, сутність якого полягає в єдності трьох взаємопов'язаних властивостей: здатності продукувати і мобілізувати внут-

рішні ресурси і резерви; здатності акумулювати і залучати фінансово-кредитні та інвестиційні ресурси ззовні; здатності трансформувати ресурси і заощадження в інвестиції. Внаслідок цього існує необхідність розробки і обґрунтування теоретичних основ формування, оцінки та реалізації інвестиційного потенціалу, а також управління ним для забезпечення стратегічного інвестиційного розвитку.

Крім того, формування інвестиційного потенціалу здійснюється через інноваційну діяльність, тобто діяльність, спрямовану на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

В цілому, українська економіка має дуже високий інвестиційний потенціал, значна частка якого зумовлена існуючими сьогодні стартовими позиціями. Адже не обов'язково, щоб економічно розвинуті країни автоматично були лідерами й щодо потенціалу майбутнього зростання. Інвестиційний потенціал країни, яка ще не досягла вищих позицій у світовій економічній таблиці про ранги, але має потужні передумови розвитку, може бути суттєво значнішим, ніж у розвинутих країн [4]. А існуючі серйозні проблеми в обмеженості інвестиційних ресурсів лише свідчать про необхідність удосконалення механізмів формування джерел інвестиційного потенціалу, зокрема остаточно не сформована цілісна система відбору, оцінки, моніторингу, коригування та координації дій у питаннях інноваційних методів формування потенціалу профільних галузевих міністерств, що не сприяє забезпеченню загальнодержавних пріоритетів. Зазначений перелік проблем вимагає реалізації на основі державних інститутів, а також розробки національної стратегії і механізмів формування інвестиційного потенціалу української економіки. Також можна додати таке: в умовах сучасних інтеграційних процесів простежується взаємозалежність і взаємозумовленість використання джерел, і тільки в комплексі вони утворюють інтегровану систему забезпечення інвестиційної діяльності в Україні.

Однак слід виходити з того, що джерелами формування інвестиційного потенціалу є грошові заощадження населення, накопичення суб'єктів господарювання, місцеві бюджети територіальних громад, кошти держави та необмежений ресурс іноземного інвестування. Відтак, завданням інвестиційної політики є застосування спеціальних засобів у напрямі сприяння накопиченню зазначених ресурсів, а також створення спеціальних інститутів, що забезпечують трансформацію накопичень у реальну інвестиційну пропозицію. Тут виникає широке поле застосування господарсько-правових засобів та механізмів, починаючи від створення необхідних організаційно-правових суб'єктів господарювання – фінансових установ до пропонування нових та удосконалення існуючих правових форм інвестування тощо.

Слід погодитись із тим, що положення економічної політики держави мають бути обов'язково трансформовані в засоби її господарсько-правової політики, адже це є необхідною умовою ефективності модернізації господарсько-правової політики, господарського законодавства і самих відносин господарювання, а відтак і ефективності функціонування національної економіки [5].

На нашу думку, з урахуванням політичної та економічної ситуації в країні найбільш перспективними напрямами є: 1) збільшення обсягу інвестиційних ресурсів в економіці – розвиток інфраструктури фондового ринку; 2) заміщення фінансових інститутів, що виконують роль фінансових посередників, інститутами, які здійснюють безпосередній зв'язок інвесторів з об'єктами інвестування з метою мінімізації вартості ресурсів.

Крім того, ефективним інструментом поліпшення кількісних і якісних показників інвестиційного потенціалу, а також інтенсифікації динамічного процесу взаємодії його інтегрованих видів є спрямування бюджетних коштів на фінансування програм на конкурсній основі з використанням інструментарію державних асигнувань [6, с. 387].

У свою чергу, посилення конкуренції на зовнішніх та внутрішніх ринках, зростання вартості енергоносіїв та сировини потребують модернізації і оновлення виробництва, розвитку високотехнологічних галузей, підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Вирішення зазначених проблем є можливим за умови активізації інвестиційного процесу та раціонального формування джерел інвестицій [7, с. 3], що потребує визначити ефективність стимулюючої функції, яка спрямована на збільшення коштів на підтримку інноваційної діяльності з різних позабюджетних джерел. Це, в свою чергу, вимагає аналізу механізму фінансування інноваційної діяльності на рівні джерел, форм та методів фінансування і розробки рекомендації щодо вдосконалення системи економічного стимулювання в умовах ринкових відносин.

В цілому, якщо вийти за межі «грошової форми» інвестування і враховувати інвестиційний потенціал у широкому контексті – в еквіваленті факторів виробництва, то інвестиційним потенціалом може виявитись і освітньо-професійний рівень підготовки найманих працівників, включаючи менеджмент підприємств, але в першу чергу – організаційний та ресурсний потенціал створення інноваційних розробок та доведення їх до стану інноваційного продукту. Саме такий продукт є сьогодні основним інвестиційним товаром, а відтак людські – креативні та фінансово-організаційні можливості створення таких продуктів і є найбільш бажаним сьогодні різновидом інвестиційного потенціалу. І хоча в науковій літературі підкреслюється, що інноваційні відносини в системно-структурному контексті утворюють власну інновацій-

ну підсистему [8, с. 359], її тісний зв'язок з інвестиційними відносинами виявляє себе в активному процесі формування нового комплексного інституту господарського права – інституту інноваційного інвестування [9].

Вважаємо, що господарсько-правові засоби відтворення інвестиційного потенціалу країни передбачають: створення необхідних правових та економічних умов для формування інвестиційного потенціалу в умовах забезпечення правового господарського порядку, зокрема: розроблення та затвердження необхідних нормативних документів і нормативно-правових актів у сфері інвестиційної діяльності; дотримання необхідних умов для залучення іноземних інвестицій, у тому числі уникнення корупційної складової; створення необхідної інфраструктури для інвестиційної діяльності (банків, страхових компаній, інформаційне, правове забезпечення тощо); створення інвестиційного ринку, в тому числі ринку цінних паперів; вибір пріоритетних напрямів у використанні капітальних вкладень за галузями національної економіки на основі аналізу значущості розвитку окремих галузей господарства для економіки країни в цілому; вибір та обґрунтування інвестиційних проектів на конкурсній основі з урахуванням пріоритетності, на підставі бізнес-планів; розрахунок необхідного обсягу інвестицій, джерел їх покриття і порядку, в тому числі для забезпечення інноваційної діяльності, а саме: фінансування інвестицій з державного бюджету; фінансування інвестицій з місцевих бюджетів; банківських кредитів; емісії державних цінних паперів та паперів органів місцевого самоврядування, коштів юридичних і фізичних осіб; іноземних інвестицій; розподіл державних інвестицій за пріоритетними галузями національної економіки і суб'єктами підприємницької діяльності на основі конкурсу; встановлення взаємозв'язку інвестиційної, науково-технічної та амортизаційної політики щодо забезпечення регулюючого впливу держав; визначення регулюючого впливу держави на найважливіші макроекономічні показники розвитку країни, в тому числі відображення впливу інвестиційної діяльності на приріст валового регіонального продукту, доходу економічних суб'єктів, інфляцію, випуск найважливіших видів промислової продукції, рівень життя населення тощо.

У цьому контексті необхідно зауважити, що заощадження населення, як економічне явище, концентрують на собі задоволення економічних інтересів не тільки окремих громадян і організацій, що надають фінансові послуги, але і держави в цілому. Також заощадження відіграють важливу роль при вирішенні проблем соціального характеру, оскільки виступають безпосереднім індикатором рівня життя і добробуту населення.

Отже, становлення і розвиток ринкових відносин багато в чому визначаються ощадно-інвестиційною активністю населення і ефективністю використання його фінансових можливостей. Додання фінансових відносин інвести-

ційної спрямованості може стати одним із головних чинників, здатних забезпечити соціально-економічний розвиток країни не тільки в поточному, а й в майбутньому періоді. Об'єднання розрізнених фінансово-інвестиційних ресурсів і спрямування їх в інвестиційні програми, а також ефективне використання наявних фінансових інструментів вимагає управління інвестиційним потенціалом.

При цьому сучасні дослідники трактують джерела формування інвестиційного потенціалу як фонди та потоки тимчасово вільних коштів, що утворюються в процесі взаємовідносин між економічними агентами з приводу потенційного формування заощаджень та подальшого їх використання в інвестиційному напрямку [10, с. 58].

Однак реалізація інвестиційного потенціалу здатна забезпечити перехід від економічного зростання до інтенсивного економічного розвитку лише за умови залучення та використання інноваційного потенціалу. У свою чергу, інноваційний процес, генерування новацій, трансфер інновацій економічно обґрунтовані та можливі лише за наявності інвестиційних ресурсів. А реалізація стратегії розвитку національної економіки безпосередньо пов'язана із зростанням обсягів та якості інвестування, створенням сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів.

Тобто особливістю формування сучасної системи правового регулювання щодо відтворення інвестиційного потенціалу країни полягає у доповненні загальних принципів господарсько-правового забезпечення інвестиційної діяльності в країні в цілому та взаємозв'язку з економічними інтересами країни. Цей принцип, в тому числі, передбачає заходи щодо зменшення негативних наслідків кризових явищ в економіці, шляхом упровадження у процесі відтворення інвестиційного потенціалу таких вимог, що дозволять покращити одночасно інноваційний потенціал країни. Виходячи з цього, правове забезпечення формування інвестиційного потенціалу країн передбачає визначення: джерел надходження інвестиційних ресурсів для здійснення інвестування і вирішення технологічних завдань; механізму акумуляції інвестиційних ресурсів з різних джерел; процесу розподілу сформованого та залученого капіталів за найбільш ефективними видами діяльності з урахуванням реальних капіталовкладень; механізму забезпечення ефективного використання інвестиційних ресурсів; механізму відшкодування можливих інвестиційних збитків.

При цьому суб'єктом правового регулювання відтворення інвестиційного потенціалу країни можуть бути органи законодавчої та державної виконавчої влади.

Участь органів влади у здійсненні процесів правового регулювання відтворення інвестиційного потенціалу країни, на нашу думку, за фазами його

відтворення полягає у такому: 1) на фазі формування інвестиційного потенціалу – у правовому забезпеченні процесів формування інвестиційного потенціалу в умовах забезпечення економічної безпеки, впровадженні правових засобів стимулювання нагромадження капіталу, нормативно-законодавчому забезпеченні функціонування інвестиційної інфраструктури; 2) на фазі розподілу інвестиційного потенціалу – в забезпеченні фінансової самостійності та інвестиційної безпеки суб'єктів господарювання, в тому числі в частині перерозподілу інвестиційних потоків у стратегічно важливі сфери для соціально-економічного розвитку країни; 3) на фазі використання інвестиційного потенціалу – в технологічно орієнтованому правовому регулюванні виконання інвестиційними програмами та проектами; визначенні найбільш ефективних інвестиційних проектів з урахуванням необхідності інвестування проектів соціального та економічного спрямування. Застосування засобів регулюючого впливу держави щодо відтворення інвестиційного потенціалу обумовлене тим, що суб'єкти організаційно-господарського забезпечення мають господарську компетенцію щодо стимулювання або обмеження тих чи інших видів інвестиційної діяльності з урахуванням кризових явищ в економіці.

А наприклад серед податкових засобів, що мають стимулювати суб'єктів господарювання до самоінвестування, слід назвати регресивне оподаткування та інвестиційний податковий кредит [11].

Таким чином, правове стимулювання формування інвестиційного потенціалу охоплює всіх учасників інвестиційного процесу та сприяє акумуляції грошових засобів, призначених для фінансування інвестицій, пошуку проектів для найбільш ефективного їх використання. Застосування засобів регулюючого впливу держави щодо стимулювання передбачають різні способи впливу на об'єкти за різними напрямками та сферами: оптимальне застосування фіскальних пільг через пільгові податкові ставки, відстрочку сплати податків, тимчасове звільнення від податків; застосування такого засобу, як прискорена амортизація; залучення вільних коштів населення для фінансування окремих соціальних програм та проектів; страхування депозитних вкладів населення та територіальних громад; створення пайових інвестиційних фондів з розміщенням цінних паперів серед представників територіальних громад; пільгове кредитування інвестиційних інститутів, підприємств реального сектору економіки; встановлення гарантій для розвитку інвестиційної інфраструктури в окремих територіальних громадах; пряме бюджетне фінансування окремих інвестиційних проектів; участь органів державної влади та місцевого самоврядування у створенні відповідних інвестиційних фондів, в тому числі венчурних інноваційних фондів, страхових, лізингових та консалтингових компаній тощо.

Висновки.

1. Суспільно-економічні відносини, що пов'язані з процесами формування та накопичення інвестиційного потенціалу, мають стати окремою ланкою серед об'єктів державної інвестиційної політики.

2. Такі відносини не є гомогенними, і мають бути розподілені на групи, залежно від джерела – суб'єкта такого накопичення. Відповідно, такими джерелами є кошти – заощадження громадян; накопичення суб'єктів господарювання; кошти територіальних громад; кошти держави; ресурси іноземного інвестування. Відтак, кожне з названих джерел потребує автономного урахування, вивчення та розробки спеціально-спрямованих правових засобів впливу з боку держави.

3. Враховуючи особливе значення саме інноваційного інвестування, особливої актуальності набуває питання формування інвестиційного потенціалу в інноваційній формі. Такий потенціал може формуватись у межах окремих ланок Національної інвестиційної системи, що є відповідальними за створення інноваційних розробок та процеси трансформації таких розробок в інноваційний продукт. Названий різновид накопичення інвестиційного потенціалу потребує самостійного підходу при розробці засобів та заходів державної інвестиційної політики, адже має враховувати специфіку людського капіталу, правових форм функціонування творчих колективів, фінансування діяльності з непрогнозованою комерційною перспективою тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Собоуцький С. Інвестиційний потенціал України. *Вісник. Офіційно про податки*. 2016. №22 (880). URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9900>.
2. Інвестування і приватизація підприємств фармацевтичної промисловості / О. Д. Рябченко, С. В. Панченко, Г. Г. Тарасенко та ін. Харків: Основа, 2006. 82 с.
3. Пашков В. М. Господарсько-правове забезпечення модернізації фармацевтичної промисловості України. *Правове забезпечення економічного розвитку та екологічної безпеки суспільства*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., присвяч. 50-й річниці створення Дон. нац. ун-ту та 30-й річниці створення каф. госп. права Дон. нац. ун-ту (14–15 трав. 2015 р.). Вінниця, 2015. С. 40–43.
4. Галасюк В. Інвестиційний потенціал України: погляд у майбутнє. *День*. 2006. № 162. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/investitsiyniy-potencial-ukrayini-poglyad-u-maybutnie>.
5. Задахайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Харків, 2013. 38 с.
6. Романенко Г. А. Источники формирования инвестиционного потенциала. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 382–389.
7. Смесова В. Л. Відтворення інвестиційного потенціалу національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Дніпропетровськ, 2009. 18 с.

8. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави: монографія. Харків: Юрайт, 2012. 456 с.
9. Врублевська К. М. Місце інноваційного інвестування в господарському праві України. *Економічна теорія та право*. 2017. № 1 (28). С. 119–131.
10. Смесова В. Сутність та класифікація джерел національного інвестиційного потенціалу. *Вісник ТНЕУ*. 2007. № 2. С. 57–63.
11. Інноваційне інвестування в Україні: проблеми правового забезпечення: колективна монографія / за наук. ред. Д. В. Задихайла. Харків: Юрайт, 2013. С. 174–175.

REFERENCES

1. Sobutskiy, S. (2016). Investytsiyniy potentsial Ukrainy. *Visnyk. Ofitsiino pro podatky. – Herald. Officially about taxes, No. 22 (880)*. Retrieved from <http://www.visnyk.com.ua/ua/pubs/id/9900> [in Ukrainian].
2. Riabchenko, O. D., Panchenko, S. V., Tarasenko, H. H. et al. (2006). *Investuvannia i pryvatyzatsiia pidpriemstv farmatsevychnoi promyslovosti*. Kharkiv: Osnova [in Ukrainian].
3. Pashkov V. M. (2015). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia modernizatsii farmatsevychnoi promyslovosti Ukrainy. Pravove zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku ta ekolohichnoi bezpeky suspilstva: materialy Vseukr. nauk.-prakt. konf. Vinnytsia, 40–43* [in Ukrainian].
4. Halasiuk, V. (2006). Investytsiyniy potentsial Ukrainy: pohliad u maibutnie. *Den – Day, No. 162*. Retrieved from <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/investiciyniy-potencial-ukrayini-poglyad-u-maybutnie> [in Ukrainian].
5. Zadykhailo, D. V. (2013) *Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy. Extended abstract of Doctor's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
6. Romanenko, G. A. (2014). *Istochniki formirovaniya investitsionnogo potentsiala. Ekonomichnyi nobelivskiy visnyk – Nobel Economic Herald, No. 1 (7), 382–389* [in Russian].
7. Smiesova, V. L. (2009). *Vidtvorennia investytsiinoho potentsialu natsionalnoi ekonomiky. Extended abstract of candidate's thesis*. Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
8. Zadykhailo, D. V. (2012). *Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy*. Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].
9. Vrublevska, K. M. (2017). *Mistse innovatsiinoho investuvannia v hospodarskomu pravi Ukrainy. Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law, No. 1 (28), 119–131* [in Ukrainian].
10. Smesova, V. (2007). *Sutnist ta klasyfikatsiia dzherel natsionalnoho investytsiinoho potentsialu. Visnyk TNEU – TNEU Herald, No. 2, 57–63* [in Ukrainian].
11. *Innovatsiine investuvannia v Ukraini : problemy pravovoho zabezpechennia*. Zadykhailo D. V. (Eds.). (2013). Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 17.06.2017 р.

В. А. БУДАРНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

В статье исследуются правовые средства и механизмы формирования инвестиционного потенциала Украины как фактора реализации экономической политики государства. Анализируются проблемы его современного законодательного обеспечения. Исследуется характерная черта государственной экономической политики, которая заключается в том, что она оформляется в виде законов и целевых программ, рассчитанных на долгосрочную перспективу. Доказано, что объединение разрозненных финансово-инвестиционных ресурсов и направление их в инвестиционные программы, а также эффективное использование имеющихся финансовых инструментов требует управления инвестиционным потенциалом. Утверждается, что особенность формирования современной системы правового регулирования по воспроизводству инвестиционного потенциала страны заключается в дополнении общих принципов хозяйственно-правового обеспечения инвестиционной деятельности в стране в целом, и взаимосвязи с экономическими интересами страны.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиционная политика государства, система хозяйствования.

V. O. BUDARNA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

LEGAL MEANS OF UKRAINE'S INVESTMENT POTENTIAL FORMATION

Problem setting. Activization of the investment role of the state should be translated not only in direct involvement in the financing of effective investment projects for the development of high-tech industries, high technologies. Equally important is the stimulation of investment activity, including the formation of the investment potential of the country.

Recent research and publication analysis. Problems of the investment state policy realization were the subject of scientific researches of scientists, such as O. M. Vinnyk, D. V. Zadykhailo, V. V. Kudriavtseva, V. I. Kukhar, V. M. Pashkov, V. V. Poiedynok, L. V. Taran, V. O. Usatyi. However, legal means and mechanisms for the formation of Ukraine's investment potential have not been found scientifically and left out of sight of these researchers.

Paper objective. The purpose of the article is to analyze the economic relations associated with the formation and search of economic and legal means for the implementation of state investment policy.

Paper main body. The notion “investment potential” is a fairly new concept, the essence of which is the unity of three interrelated properties: the ability to produce and mobilize internal resources and reserves; ability to accumulate and attract financial, credit and investment resources from the outside; the ability to transform resources and savings into investment. Consequently, there is a need to develop and substantiate the theoretical foundations for the formation, evaluation and implementation of investment potential. In addition, the formation of investment potential is implemented through innovation activities, that is, activities aimed at using and commercializing the results of research and development and leads to the launch of new competitive products and services on the market.

Conclusion of the research.

1. Socio-economic relations, connected with the processes of formation and accumulation of investment potential, should become a separate link among objects of state investment policy.

2. Such relationship should be divided into groups depending on the source – the subject of such accumulation. Accordingly, such sources are funds – savings of citizens; accumulation of economic entities; means of territorial communities; state funds; foreign investment resources.

3. The issue of forming investment potential in an innovative form becomes especially acute. Such capacity can be formed within the separate parts of the National Investment System.

Short Abstract for an article

Abstract. Legal means and mechanisms for forming the investment potential of Ukraine as a factor for implementing the state’s economic policy are explored in the article. The problems of modern legislative support are analyzed. The characteristic of state economic policy is investigated, which holds that it’s issued in the form of long-term laws and target programs. It is proved that the Unification of Disseminated Financial-Investment Resources and their orientation into investment programs, the effective use of financial instruments need management of investment potential. It is argued that the peculiarity of the modern system formation of legal regulation concerning the reproduction of the country investment potential is to supplement the general principles of economic and legal provision of investment activity in the country and in conjunction with the country economic interests.

Key words: investment potential, state investment policy, management system.

В. Е. ВАКИМ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: misswakim06@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4702-5283>



АРХИТЕКТОНІКА ІННОВАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В МЕХАНІЗМІ РЕАЛІЗАЦІЇ СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ¹

Стаття присвячена пошуку елементів інноваційних відносин, які можуть стати об'єктом спеціального правового режиму інноваційної діяльності. Автором розглянуто та доповнено структуру національної інноваційної системи та визначені її підсистеми, що потребують активізації діяльності. Зауважено, що адресний підхід до формування механізму спеціального режиму має базуватися на диференціації сфер господарювання та визначення, де такий режим може створити сприятливі умови для інноваційного розвитку. Як потенційні об'єкти спеціального режиму господарювання запропоновано розглядати також і виробничі кластери та окремі види технологій.

Ключові слова: інноваційна діяльність, спеціальний режим, об'єкт спеціального режиму, національна інноваційна система, технологія, кластер.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність – об'ємне поняття, яке охоплює всі етапи інноваційного процесу від виникнення ідеї та розробки інноваційного продукту до його реалізації або експорту інноваційної продукції. Як зауважує Ю. Є. Атаманова, інноваційні відносини, що складаються у зв'язку зі створенням, поширенням та реалізацією інновацій, становлять

¹ Роботу виконано у межах цільової комплексної програми «Правове забезпечення реалізації політики держави на пріоритетних напрямках економічного розвитку та у сфері екологічної безпеки» (№ державної реєстрації 0111U000962).

ядро всієї системи відносин, які виникають в інноваційній сфері, однак не вичерпують їх, – між підсистемами національної інноваційної системи встановлюються функціональні зв'язки, які отримують об'єктивізацію у вигляді відносин між суб'єктами, спрямованих на вирішення різних питань організації та здійснення інноваційної діяльності [1]. Тому стимулювати діяльність усіх підсистем та суб'єктів національної інноваційної системи, включаючи інноваційні підприємства, науково-дослідні інститути та вищі навчальні заклади, інвесторів, венчурні фонди та інших зацікавлених осіб, можна завдяки запровадженню багатоваріативного спеціального правового режиму інноваційної діяльності.

Об'єктом спеціального режиму господарювання може стати господарська діяльність, пов'язана саме з інноваційним розвитком окремих галузей та видів виробництв. Зокрема, завдяки запровадженню до їх виробничої бази нових технологій, які, на думку О. М. Давидюка, гарантовано здатні забезпечити досягнення постійного та безперервного виробництва продукції з високими показниками конкурентоспроможності [2].

Так само об'єктом можуть стати господарські відносини, пов'язані з обігом цілої низки технологій, що віднесені до новітніх технологічних укладів, зокрема – біотехнології, інформаційні, телекомунікаційні технології, програмне забезпечення тощо.

Актуальність теми дослідження зумовлена визнанням необхідності розвитку інновацій, досягнення якого можливе завдяки впровадженню таких правових режимів, що забезпечували б державну підтримку наукових досліджень та їх подальшого перетворення на прибуткові проекти або конкурентоспроможні продукти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження учених-юристів та економістів: Д. В. Задихайла, Ю. Є. Атаманової, О. М. Давидюка, Ю. М. Жорнокуя, Д. Александрова, А. І. Денисова, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, проте деякі питання постановленої проблеми все ще потребують висвітлення. Різні аспекти формування та функціонування спеціальних режимів розглянуто в роботах Л. Таран, О. Зельдіної, О. Буткевича, О. Олійника, Ю. Бронової та ін.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження інноваційних відносин та визначення потенційних об'єктів спеціального правового режиму інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Питання про правові режими інноваційної діяльності, незважаючи на формальну простоту, змістовно досить складне, та зачіпає багато суміжних проблем правового регулювання інноваційних відносин. Це пов'язано з тим, що сама категорія «правовий режим» є багато-

сторонньою узагальнюючою категорією, яка вбирає в себе основні юридичні засоби у сфері права [3].

Як зауважує Л. В. Таран [4], поняття «спеціальний правовий режим» є комплексним, тобто передбачає застосування різноманітних правових засобів, що належать до різних галузей права. Розповсюдження на одержувачів спецрежиму цілого ряду пільг, зокрема податкових та митних, одночасно із застосування валютно-фінансових преференцій та надання державної допомоги у сфері соціального забезпечення для найманих працівників – визначає комплексність цього поняття. До правових засобів, що становлять зміст спеціального режиму, слід також віднести державні гарантії, надання яких спрямоване на досягнення певної мети. Порушення або зловживання у сфері реалізації зазначених преференцій мають передбачати застосування заходів юридичної відповідальності. У поєднанні із особливим механізмом реалізації усі ці особливості і відрізняють розглядуваний режим від надання державою окремих пільг з оподаткування або митних операцій. Спеціальний преференційний режим може надаватися як адресно, тобто інвесторам у конкретній галузі, або підгалузі пріоритетного розвитку, по договорах про вільну торгівлю деякими видами товарів, так і на певній території.

Насамперед слід визначити, які саме суб'єкти мають стати одержувачами спеціального режиму інноваційної діяльності. Стимулювання діяльності різних суб'єктів – одержувачів спеціального режиму – потребує застосування різних правових засобів, адекватних їхнім функціям у рамках національної інноваційної системи (далі – НІС), що відображено в її структурі.

Структура НІС була об'єктом дослідження багатьох вчених. Хоча їхні погляди на це питання різняться, проте деякі елементи визнаються всіма дослідниками [5, с. 95]. До таких елементів належать: наукові установи, тобто розробники інновацій та промислові структури, що впроваджують інновації, інфраструктура, яка сприяє цьому процесу, ринок об'єктів інтелектуальної власності і технологій, правова база, що забезпечує регулювання обороту та охорону прав на інтелектуальні та інноваційні продукти.

Розвиток розгалуженої багатоланкової динамічної та гнучкої НІС є бажаним напрямом державної політики, спрямованої на досягнення ефективного впливу на інноваційні відносини. Однак належне виконання функцій, покладених на НІС, можливе і за умови мінімального обсягу її структури, який Ю. Є. Атаманова описала таким чином [5, с. 95–97]: 1) підсистема науки, в межах якої відбувається генерація нових ідей, розроблення нововведень, яку утворюють суб'єкти наукової діяльності, та до якої також віднесено фізичних осіб, завдяки інтелектуальній діяльності яких розробляються нові ідеї, так би мовити, «індивідуальні розробники»; 2) підсистема технічного забезпечення (виробників) інноваційних продуктів, що виконує трансформаційно-

адаптаційну функцію, яка полягає в доведенні розробок до придатного для впровадження й комерціалізації стану, тобто трансформує їх в інноваційні продукти; 3) підсистема споживання інноваційних продуктів, яку утворюють споживачі та реципієнти, що виступають на стороні інноваційного попиту; 4) та підсистема інноваційної інфраструктури, яка виконує функцію ресурсного забезпечення або сприяння реалізації інноваційних процесів. Мінімальний обсяг структури НІС має бути достатнім та необхідним для виникнення її основної інтегративної властивості – інновацій.

Для цілей запровадження спеціального режиму інновацій діяльності запропоновану базову структуру національної інноваційної системи слід деталізувати та доповнити, відповідно до функціонального призначення кожної підсистеми.

Отже, базовим елементом структури НІС є *підсистема науки*, в межах якої здійснюється первинна розробка інновацій, саме тут у суб'єкта наукової діяльності виникає право інтелектуальної власності на створений ним об'єкт.

Забезпечення технологічно-виробничого оформлення наукової розробки для її використання у реальному виробництві – також є однією з функцій, покладених на НІС. Крім того, перед розробниками інновацій постає питання щодо обґрунтування економічної прибутковості та моніторингу ринку з метою знайти ланку виробництва, де використання цього конкретного нововведення забезпечить його максимальну оборотоздатність. Ці завдання виконуються завдяки *підсистемі технологічної адаптації*, в межах якої формуються ноу хау – технічні, комерційні та інші не запатентовані знання, оформлені у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідні для організації того або іншого виду виробництва [6].

Відносини щодо реєстрації створених об'єктів інтелектуальної власності та передання прав на їх використання формуються в межах окремої підсистеми – *трансферу інновацій та технологій*.

Між названими підсистемами прослідковується послідовний зв'язок. Окремо слід виділити *підсистему інноваційної інфраструктури*, яка пронизує усю структуру НІС та взаємодіє з усіма іншими підсистемами. На неї покладено функцію ресурсного забезпечення та сприяння реалізації інноваційних процесів. Складність цієї підсистеми пов'язана з тим, що на її складові покладено виконання різноманітних функцій. В інноваційній інфраструктурі можна виділити такі основні складові: 1) фінансова складова, яка акумулює тимчасово вільні кошти та направляє їх на фінансування інноваційної діяльності; 2) інформаційна складова, яка забезпечує надання консультативних послуг, дослідження ринкової кон'юнктури та її динаміки, прогнозування стану ринків тощо [7]. До інноваційної інфраструктури слід віднести і орган державної влади, що реалізує державну політику у сфері інтелектуальної

власності, узагальнює практику застосування законодавства у цій сфері та здійснює реєстрацію об'єктів права інтелектуальної власності – наразі ці завдання покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі; 3) організаційна складова, завдання якої полягає в налагодженні ринкових відносин між суб'єктами інноваційної діяльності через створення відповідних ринкових елементів, так би мовити, інноваційних бірж, а також доведення інновацій до споживачів.

Отже, кожна з названих підсистем потребує своїх специфічних заходів правового впливу саме на ті відносини та зв'язки, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності у межах окремої підсистеми. Наприклад, стимулювання підсистеми науки можливе завдяки проведенню загальних, галузевих або тематичних конкурсів інновацій або хакатонів, які можна організовувати на регіональному, державному або міжнародному рівні. Метою такого заходу є надання суб'єктам наукової діяльності можливості презентувати перед потенційними інвесторами свою ідею, розробку або технологію. Так, поєднання аграрного сектору економіки з інноваційними технологіями знайшло свою реалізацію через платформу AgTech Ukraine, яка проводить Всеукраїнський хакатон аграрних інновацій [8].

Загальний режим інноваційної діяльності, відповідно до якого більшість суб'єктів здійснюють інноваційну діяльність на загальнодозвільних засадах, підтримує в цілому будь-які новачії, незалежно від їх галузевої належності та конкретного виду діяльності [3]. Проте слід звернути увагу на неоднорідність та неоднаковість галузей економіки, зокрема секторів національної промисловості.

Основу диференціації організаційно-господарських механізмів впливу держави на відносини промислового господарювання, які уособлюють окремі базові типи її промислової політики, має бути покладено відносну сегментацію власних економічних характеристик та завдань економічного розвитку, що за специфікою власних економічних характеристик та завдань економічного розвитку вимагають адресного підходу до формування власних правових режимів господарювання [9].

Серед цих сегментів В. О. Усатий виділяє такі сектори національної промисловості, що: 1) представлені неконкурентоспроможними видами виробництв і які за відсутності або проблематичності формування необхідних конкурентних переваг є малоперспективними як економічно, так і з точки зору ефективності застосування для них заходів державної підтримки; 2) представлені конкурентоспроможними видами виробництв, що набули властивостей необхідної концентрації капіталу та спираються на коло вже сформованих конкурентних переваг, що сукупно реально привело до інтеграції відповідних національних промислових кластерів до світової системи економічних від-

носин; 3) представлені видами виробництв, що за умови державної підтримки спроможні протягом визначеного часу сформувавши та використовувати власні конкурентні переваги зокрема *за рахунок інноваційного розвитку* та відповідно великої частки доданої вартості у складі товарної продукції і на цій підставі набути необхідного рівня конкурентоздатності та інтегруватися у світову економіку; 4) представлені видами виробництв, що забезпечують інтереси національної безпеки в сфері промислового виробництва.

Правові засоби, що дозволяють підштовхнути інноваційний розвиток в напрямку відповідного сегменту національної промисловості та забезпечити ефективність та конкурентоспроможність цього сегменту, також мають стати одним із аспектів спеціального режиму інноваційної діяльності. Поєднанню елементів національної інноваційної системи із відповідними сегментами промисловості сприяє процес *кластеризації*. Головною ідеєю концепції кластерингу є створення коопераційних зв'язків між підприємствами-виробниками, підрядниками, постачальниками ресурсів і технологій, а також між науково-дослідними та фінансово-кредитними установами [10].

Однією з основних ознак кластеру є те, що його учасники розташовуються в межах одного населеного пункту або території, що зумовлює їх тісну співпрацю, робить її зручною для всіх сторін. До того ж, у межах кластеру об'єднуються підприємства, що займаються одним видом виробництва, а їх сумісна діяльність, як правило, направлена на кінцевий експорт виготовленої продукції.

Така кооперація та спеціалізація дають змогу учасникам кластера підвищувати ефективність своєї діяльності, швидше запроваджувати нові технології та продукти і т. д. Підприємства – учасники кластера, з одного боку, конкурують між собою, а з другого – спільно працюють над пошуком нових шляхів вирішення різноманітних проблем (серед них – постачання ресурсів, доступ до нових ринків збуту тощо). Таким чином, у межах кластера відбувається своєрідне поєднання конкуренції та кооперації [10]. Тому спеціальний режим інноваційної діяльності має враховувати переваги кластерного економічного підходу та застосовувати відповідні правові засоби для підтримки процесу кластеризації, який, на думку В. В. Кулішова, має відбуватися за участі державних установ.

Головне у структурі кластерів – це розповсюдження інновацій та налагодження соціальних зв'язків по всій системі створення вартості і соціокультурних цінностей. Це дозволяє мінімізувати транзакційні і трансформаційні витрати та підсилити конкурентоздатність нації. Фахівці у наукових працях подають різноманітні класифікації кластерів. Зокрема, за ознакою інноваційності виділяють такі види кластерів:

– побудовані на знаннях і характерні для підприємств, що належать до секторів з високою інтенсивністю досліджень та розробок. Утворюються, зазвичай, навколо провідних науково-дослідних установ регіону чи держави, найчастіше – у фармацевтичній, хімічній промисловості, а також у літакобудуванні;

– залежні від постачальників. Мають форму підприємств, інноваційна діяльність яких залежить, перш за все, від здатності співпрацювати з розробниками інноваційних товарів чи технологій. Зустрічаються у сільському та лісовому господарстві;

– побудовані на інформації. Характерні для підприємств, що оперують складними системами перетворення інформації з метою надання спеціалізованих послуг своїм клієнтам. Діють у фінансовій, видавничій сферах, а також у туристичній галузі;

– спеціалізовані на постачанні. Утворюються підприємствами, що здійснюють великі витрати на дослідження та розробки, коли увага приділяється продуктовим інноваціям та взаємозв'язкам зі споживачами. Характерні для підприємств, що виробляють специфічні товари (наприклад, програмне забезпечення);

– побудовані на створенні інноваційних технологій. Господарючі суб'єкти, що входять до них, займаються розробкою та впровадженням, зацікавлені в інноваційних технологіях. Такі кластери зустрічаються найчастіше у машино- та приладобудуванні [10].

Функціонування кластерів, у межах яких співпрацюють підприємства різних сфер господарювання, приводить до створення такої моделі співробітництва, коли інноваційне підприємство може здійснювати розробку та обслуговування інновацій та технологій на замовлення іншого суб'єкта господарської діяльності в рамках *договору аутсорсингу*. Прикладом таких відносин є відносини за договорами ІТ-аутсорсингу в банківській системі України. У межах електронної комерції волевиявлення учасників правовідносин відбувається завдяки засобам електронних систем комунікацій. Потреба банків надати споживачам банківських послуг доступ до електронного банкінгу реалізується завдяки договорам ІТ-аутсорсингу [11].

Важливо, на думку А. В. Фадеєва, що взаємні права та обов'язки за названим договором створюють для банку регуляторне правове середовище для *розподілу ризиків від такої діяльності*. Більше того, виконуючи непрофільну для банку функцію – технологічний супровід банківської операції, аутсорсер не вступає із клієнтом банку в правовідносини, проведення банківських трансакцій в межах електронного банкінгу здійснюється від імені банку. Така взаємодія між банком – замовником ІТ-послуги, аутсорсером та клієнтами має

низку позитивних властивостей, що підвищують загальну ділову активність учасників ринку [11]. Такі самі відносини можуть скластися між іншими суб'єктами господарювання та інноваційними підприємствами щодо здійснення технологічного супроводу відповідних виробництв або надання відповідних послуг.

Ці та інші подібні відносини виникають між рівними суб'єктами господарювання, що мають однаковий правовий статус, а їх зміст полягає у передаванні технологій на диспозитивних засадах. Такий вид обігу технологій опосередковує їх трансфер у приватноправовому секторі економіки. Можна виділити певні форми такого передавання: 1) створення технологій та/або її складової частини одним суб'єктом господарювання на виконання господарсько-правових договірних зобов'язань, взятих на себе перед іншим суб'єктом господарювання; 2) створення технологій та/або її складових частин структурним підрозділом суб'єкта господарювання (чи учасником об'єднання суб'єктів господарювання) для їх подальшого втілення тим самим суб'єктом господарювання (чи іншим учасником такого об'єднання); 3) діяльність «технологічних парків» як специфічних суб'єктів господарювання, спрямована на створення наукоємної продукції, у тому числі і нових та високих технологій; 4) залучення іноземного інвестиційного капіталу, який буде направлений на створення нових технологій з метою їх наступної реалізації широкому колу господарюючих суб'єктів [2].

Проте О. Давидюк зазначає, що *обіг технологій* може здійснюватися як на диспозитивних, так і на імперативних засадах. Обіг технологій, заснований на *імперативних засадах*, становить створення, розроблення, передавання прав та втілення технологій, спрямованих на забезпечення стратегічних державних інтересів, запровадження спеціальних заходів державного впливу стосовно підвищення загальнонаціонального технологічного рівня, організаційних, прогностичних, адміністративних заходів стратегічного та оперативного планування трансферу технологій. Передавання прав на технології, засноване на публічно-правових засадах, має включати такі форми: 1) розміщення державного замовлення на створення певної технології серед відповідних державних підприємств за рахунок коштів з державного бюджету через механізм *державного приватного партнерства* та відповідні державні (національні) цільові програми; 2) проведення серед державних підприємств, установ та організацій спеціальних конкурсів на створення найбільш економічно «привабливої» позиції щодо технології; 3) передавання вже створеної технології певним суб'єктам господарювання на засадах державного кредитування чи субсидіювання; 4) встановлення зобов'язань щодо створення певних технологій серед визначеного кола суб'єктів господарювання; 5) вста-

новлення особливих вимог до здійснення певних видів господарської діяльності з використанням технологій, обов'язковим одночасним створенням пропозицій щодо передавання таких технологій на відповідному ринку; б) планування та прогнозування науково-дослідницької та дослідно-конструкторської діяльності державних наукових та науково-дослідних установ та інші передбачені законодавством форми передавання технологій [2]. Зазначені форми обігу технологій здатні реалізуватися в межах комплексного спеціального режиму інноваційної діяльності.

Висновки. Інноваційні відносини являють собою масив вертикальних і горизонтальних зв'язків між суб'єктами, які виконують різні за характером завдання в межах інноваційного процесу. Залежно від функції, яку покладено на певний суб'єкт, та етапу інноваційного процесу, де ця функція знаходить свою реалізацію, визначається місце суб'єкта у структурі НІС. Кожна підсистема структури НІС потребує індивідуального підходу для встановлення, які саме недоліки ринку або системи управління гальмують діяльність суб'єктів цієї підсистеми, та які правові засоби можна застосувати для подолання таких недоліків.

Таким чином, спеціальний правовий режим інноваційної діяльності утворює систему засобів господарсько-правового впливу на комплекс неоднорідних відносин, що складаються під час здійснення інноваційної діяльності, що направлені на стимулювання як кожної підсистеми окремо, так і НІС в цілому.

З іншого боку, спеціальний режим має створити сприятливі умови для інноваційного розвитку окремих видів промисловості. Завдяки запровадженню пільг та додаткових гарантій останні спроможні сформувати та використовувати власні конкурентні переваги. Проте за деяких обставин доцільним може бути надання індивідуальних пільг окремим господарським організаціям через механізм державно-приватного партнерства.

Отже, об'єктом застосування спеціального режиму інноваційної діяльності можуть бути:

1) сама НІС – як комплекс суспільно-економічних відносин інноваційного характеру в сфері господарських послуг;

2) окремі елементи НІС, які потребують особливої активізації своєї діяльності;

3) окремі сегменти сфери господарювання, де спеціальний режим має створити сприятливі умови для інноваційного розвитку як цілої галузі, так і окремих видів виробництв та кластерів;

4) окремі види або типи інноваційних технологій, зокрема відносини щодо їх створення, комерціалізації, імпорту та використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Атаманова Ю. Є. До питання правового визначення інноваційної діяльності. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право.* 2010. №1. С. 124–134.
2. Давидюк О. М. Господарсько-правове регулювання обігу технологій в Україні: перспективи доопрацювання. *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право.* 2010. №1. С. 150–158.
3. Атаманова Ю. Є. До питання про правовий режим інноваційної діяльності в Україні. *Право України.* 2010. №8. С. 72–79.
4. Крупа Л. В. Спеціальний правовий режим і проект Цивільного кодексу України. *Вісник університету внутрішніх справ.* 1999. Вип. 6. С. 264–267. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnuvs.1999.6.71>.
5. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави: монографія. Харків: ФІНН, 2008. 424 с.
6. Про іноземні інвестиції: лист Держ. подат. адміністрації України від 10.04.1997 №22-0417/10-2799. URL: <http://ua-info.biz/legal/baseei/ua-tmtfoe.htm>.
7. Бойчик І. М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика. *Сталий розвиток економіки.* 2013. №3. С. 34–41. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre.2013.3.9>.
8. Офіційний сайт AgTech Ukraine. URL: <https://agtech.com.ua/pidsumky-vseukrainskogo-hachatony-agrarnih-innovaciyi-2017>.
9. Усатий В. О. Господарсько-правове забезпечення державної промислової політики України: монографія. Харків: Юрайт, 2016. 176 с.
10. Кулішов В. В. Кластер – основа інноваційного розвитку економіки. *Інноваційна економіка.* 2013. №2. С. 3–6. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek.2013.2.2>.
11. Фадеев А. В. Аутсорсинг у банківській діяльності як правовий засіб розвитку підприємництва в Україні. *Актуальні проблеми права: теорія і практика.* 2014. №29. С. 233–238. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2014_29_38.

REFERENCES

1. Atamanova, Yu. Ye. (2010). Do pytannia pravovoho vyznachennia innovatsiinoi diialnosti. *Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. Serii: Ekonomichna teoriia ta pravo – Bulletin of the Yaroslav Mudryi National Law Academy of Ukraine. Series: Economic Theory and Law, No. 1,* 124–134 [in Ukrainian].
2. Davydiuk, O. M. (2010). Hospodarsko-pravove rehuliuвання obihu tekhnolohii v Ukraini: perspektyvy doopratsiuвання. *Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. Serii: Ekonomichna teoriia ta pravo – Bulletin of the Yaroslav Mudryi National Law Academy of Ukraine. Series: Economic Theory and Law, No. 1,* 150–158 [in Ukrainian].
3. Atamanova, Yu. Ye. (2010). Do pytannia pro pravovyi rezhym innovatsiinoi diialnosti v Ukraini. *Pravo Ukrainy – Law of Ukraine, issue 8,* 72–79 [in Ukrainian].

4. Krupa, L. V. (1999). Spetsialnyi pravovyi rezhym i proekt Tsyvilnoho kodeksu Ukrainy. *Visnyk universytetu vnutrishnikh sprav – Bulletin of National University of Internal Affairs, No. 6*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnuvs_1999_6_71 [in Ukrainian].
5. Atamanova, Yu. Ye. (2008). Hospodarsko-pravove zabezpechennia innovatsiinoi polityky derzhavy. Kharkiv: FINN [in Ukrainian].
6. Lyst Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy vid 10.04.97 r. 22-0417/10-2799 «Pro inozemni investytsii» Retrieved from <http://ua-info.biz/legal/baseei/ua-tmtfoe.htm> [in Ukrainian].
7. Boichyk, I. M. (2013). Rynkova infrastruktura: sutnist ta kharakterystyka. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable development of economy, No. 3*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_9 [in Ukrainian].
8. Ofitsiynyi sait AgTech Ukraine. Retrieved from <https://agtech.com.ua/pidsumky-vseukrainskogo-hachatony-agrarnih-innovatsiyi-2017/> [in Ukrainian].
9. Usatyi, V. O. (2016). Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy. Kharkiv: Yurait [in Ukrainian].
10. Kulishov, V. V. (2013). Klaster – osnova innovatsiinoho rozvytku ekonomiky. *Innovatsiina ekonomika – Innovative economy, No. 2*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_2_2 [in Ukrainian].
11. Fadieiev, A. V. (2014). Outsorsinh u bankivskii diialnosti yak pravovyi zasib rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini. *Aktualni problemy prava: teoriia i praktyka – Topical issues of law: theory and practice, No. 29*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2014_29_38 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 17.06.2017 р.

В. Э. ВАКИМ

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

АРХИТЕКТОНИКА ИННОВАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В МЕХАНИЗМЕ РЕАЛИЗАЦИИ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена поиску элементов инновационных отношений, которые могут стать объектом специального правового режима инновационной деятельности. Автором рассмотрена и дополнена структура национальной инновационной системы и определены те ее подсистемы, которые нуждаются в активизации своей деятельности. Адресный подход к формированию механизма специального режима должен основываться на дифференциации сфер хозяйствования и определения, в каких сферах такой режим может создать благоприятные условия для инновационного развития. В качестве потенциальных объектов специального режима инновационной

деятельности предложено рассматривать также производственные кластеры и отдельные виды технологий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, специальный режим, объект специального режима, национальная инновационная система, технология, кластер.

W. E. WAKIM

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

ARCHITECTONICS OF INNOVATIVE RELATIONS IN THE MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF SPECIAL MANAGEMENT REGIMES

Problem setting. Innovation activity is a volumetric concept that covers all stages of the innovation process. Therefore, it is possible to stimulate the activity of all subsystems and subjects of the national innovation system by introducing a multivariate special legal regime of innovation activity.

Recent research and publications analysis. The research of D. V. Zadykhaylo, Yu. Ye. Atamanova, O. M. Davydiuk, Yu. M. Zhornokui, D. Aleksandrov, A. I. Denysov, Yu. Bazhal, P. Belenkyi, V. Berens, H. Birman, V. Vlasova are devoted to the problems of innovation activity. However some areas of this problem are still out of scientific attention. Different aspects of the formation and functioning of special regimes are considered L. Taran, O. Zeldina, O. Butkevych, O. Oliinyk, Yu. Bronova.

Paper objective. The purpose of the article is to study the innovation relations and to identify the potential objects of the special legal regime of innovation activity.

Paper main body. Innovative relationships are an array of vertical and horizontal links between actors. The place of the subject in the structure of the national innovation system is defined by the function and stage of the innovation process. Thus, the special legal regime of innovation forms the system of means of economic and legal influence on the complex of relations.

The special regime should create favorable conditions for the innovative development of industry's certain types. There are able to form and use their own competitive advantages through the introduction of privileges and additional guarantees.

Conclusions of the research. The object of applying the special regime of innovation activity may be:

1. The national innovation system as a complex of socio-economic relations of an innovative character in the area of economic services;
2. Separate elements of NIS, which require a special activization of its activities;
3. Separate segments of the economy;
4. Certain kinds or types of innovative technologies.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the find an elements of innovative relations that can become the special legal regime object of innovation activity. The author considers and complements the structure of the national innovation system and identifies subsystems that require activation of the activity. The address approach to the special regime mechanism should be based on the differentiation of management spheres and determination where such a regime can create favorable conditions for innovative development. It is proposed to consider production clusters and certain types of technologies as potential objects of the special mode of economic management.

Key words: innovation activity, special regime, special regime object, national innovation system, technology, cluster.

Л. С. ТЕРТИШНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: liliter3006@ukr.net
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0226-4275>



ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВІ ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Статтю присвячено комплексному дослідженню господарсько-правових засобів, за допомогою яких забезпечується ефективне функціонування державної регіональної політики. Визначено, що поряд з основними засобами регулювання такої політики, які закріплені Господарським кодексом України, існують спеціальні засоби, що містяться в інших нормативно-правових актах. Встановлено, що дія всіх цих господарсько-правових засобів спрямована на регулювання єдиного об'єкта – державної регіональної політики, однак на законодавчому рівні відсутня їхня класифікація, систематизація та консолідація.

Ключові слова: державна регіональна політика, економічна політика, господарсько-правові засоби, державне замовлення, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. Ефективність та результативність дії будь-якої політики у державі безпосередньо залежить від того комплексу інструментів та механізмів, які у своєму арсеналі має та використовує така політика. Завдяки комплексній природі державної регіональної політики, поєднанню в ній різних напрямів та видів політик, саме вона з-поміж усіх інших містить широкий перелік засобів її реалізації, які є характерними для тих політик, які входять до її складу.

Досягнення пріоритетних цілей та завдань, поставлених перед державною регіональною політикою, здійснюється, в першу чергу, за допомогою господарсько-правових засобів. У зв'язку з цим виникає необхідність у тому, щоб, по-перше: визначити перелік господарсько-правових засобів реалізації дер-

жавної регіональної політики, по-друге: визначити джерела, у яких закріплені такі засоби та, по-третє: надати класифікацію господарсько-правових засобів. Перелічені заходи дозволять зрозуміти увесь обсяг та ступінь правової розробленості господарсько-правових засобів, які на сьогоднішній день існують та регулюють державну регіональну політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Господарсько-правові засоби впливу на господарські відносини є постійним об'єктом дослідження в наукових працях багатьох дослідників у сферах промислової, зовнішньоекономічної, інноваційної, інвестиційної політики – Д. В. Задихайла, В. О. Усатого, В. А. Юсупова, Ю. Є. Атаманової, В. І. Кухаря, Є. В. Череповського. Однак які господарсько-правові засоби регулюють саме державну регіональну політику та який вплив вони мають на неї, не було предметом вивчення в межах господарського права, оскільки така політика переважно розглядається через призму державного будівництва.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження всіх господарсько-правових засобів за допомогою яких здійснюється регулювання державної регіональної політики, а також надання класифікації та систематизації таких засобів.

Виклад основного матеріалу. Під засобами державного регулювання господарської діяльності розуміється сукупність економічних, правових, організаційних способів здійснення регулюючого впливу держави в особі органів, наділених організаційно-господарськими повноваженнями на діяльність суб'єктів господарювання. Основні засоби державного регулювання господарської діяльності визначені та закріплені у статті 12 Господарського кодексу України, відповідно до якої ними є: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; технічне регулювання; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Однак далеко не всі засоби державного регулювання, передбачені чинним законодавством України, за своєю природою відносяться саме до такого виду політики, як державна регіональна політика та відповідно здійснюють її регулювання. Саме тому доцільно визначити ті засоби, які, будучи у загальному переліку, визначеному Господарським кодексом України, сприяють запровадженню та ефективній реалізації виключно такої політики.

На думку В. С. Щербини, з урахуванням характеру основних засобів їх можна поділити на три групи: економіко-правові засоби, організаційно-правові засоби та юридичні (правові) засоби [1, с. 38]. Серед усіх перелічених груп лише завдяки економіко-правовим засобам здійснюється найбільший вплив на розвиток державної регіональної політики, адже такі засоби спрямовані на

досягнення економічного результату. До них відносяться – державне замовлення; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Таким чином, лише названі засоби державного регулювання мають безпосереднє відношення до господарсько-правового регулювання та впливу на ефективне функціонування державної регіональної політики, а тому їх можна визначити як господарсько-правові засоби впливу на неї.

Реалізація державної регіональної політики визначається системою заходів правового, економічного, фінансового, інформаційного та іншого характеру, а тому виникає необхідність класифікації та розмежування між собою засобів державного регулювання господарської діяльності такої політики. Оскільки вони є абсолютно різними за своїм спрямуванням та застосовуються у сферах фінансово-економічного забезпечення, підвищення конкурентоспроможності територій та сприяння інноваційному розвитку, інституційного забезпечення та інтеграції регіонів існують різні критерії їх класифікації.

Так, за своєю правовою природою господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики поділяються на господарсько-виробничого характеру (договірні) та організаційно-господарського характеру (імперативні).

Засоби господарсько-виробничого характеру, або договірні характеризуються тим, що вони здійснюють регулювання економіки за допомогою договору, дія якого спрямована на забезпечення потреб та інтересів як держави, так і регіонів, який укладається між органами державної влади, наділеними організаційно-господарськими повноваженнями, та суб'єктами господарювання. Засобом державного регулювання, що відноситься до цієї категорії, є державне замовлення, оскільки це єдиний механізм, передбачений розділом II Господарського кодексу України, який реалізується не за допомогою імперативних приписів в односторонньому порядку, а на договірній (контрактній) основі.

З прийняттям Господарського кодексу України було визначено, що договірний характер має лише державне замовлення. Подальший інтенсивний розвиток економічних відносин вимагав від держави запровадження додаткових договірних механізмів впливу на суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності, а тому було запроваджено механізм державних закупівель як додатковий засіб договірного характеру, який введено у дію Законом України «Про особливості здійснення закупівель в окремих сферах господарської діяльності» та Законом України «Про здійснення державних закупівель». У подальшому ці два нормативно-правові акти перестали визначати договірний механізм регулювання господарської діяльності, втративши свою чинність у зв'язку з прийняттям Закону України «Про публічні закупівлі».

На сьогоднішній день державне замовлення є єдиним засобом державного регулювання економіки на підставі договірних відносин, який визначений Господарським кодексом України, однак поряд з ним існують засоби державного регулювання господарської діяльності, які не визначені ст. 12 Господарського кодексу, проте є договірними за своєю природою, наприклад, державно-приватне партнерство та публічні закупівлі, кінцевим результатом яких стає договір.

Засоби організаційно-господарського характеру, або імперативні характеризуються тим, що їх реалізація здійснюється в односторонньому порядку виключно державою, яка є монополістом, адже жоден інший суб'єкт господарської діяльності не наділений необхідними повноваженнями, які б дозволили їх запровадити. До таких засобів відносяться – надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових програм та регулювання цін та тарифів.

Перелічені засоби державного регулювання господарської діяльності є винятковими та унікальними механізмами реалізації державної допомоги, а тому такий інструмент реалізації економічної політики може бути виключно в арсеналі органів державної влади. Завдячуючи існуванню таких економічних важелів, держава має можливість здійснювати вплив на певний сектор економіки, який в даний момент цього потребує або/та покращити умови для господарювання тим суб'єктам, які функціонують у ньому.

Таким чином, засоби організаційно-господарського характеру мають на меті корегування механізму функціонування ринкової економіки країни та надання державної підтримки тим суб'єктам господарювання, які цього потребують та здійснюють виконання цільових економічних та інших програм.

Ще одним критерієм розмежування господарсько-правових засобів одне від одного є масштаб впливу, завдяки якому можна виокремити базові та цілі механізми впливу на державну регіональну політику.

Базові господарсько-правові засоби регулювання державної регіональної політики існують завдяки наявності у відповідних органів державної влади організаційно-господарських повноважень. Однак наявність таких повноважень не свідчить про те, що діяльність органів публічної влади є необмеженою. Суб'єкти, наділені такими повноваженнями, використовують господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики виключно в межах своїх повноважень.

Далеко не всі повноваження, які вони використовують у своїй діяльності в інших сферах регулювання суспільних відносин, а відповідно і засоби впливу, можуть використовуватися у визначенні державної регіональної політики. Реалізація такої політики відповідними органами державної влади можлива

лише завдяки використанню вичерпного та конкретного переліку повноважень [2, с. 213].

Завдяки наявності таких організаційно-господарських повноважень, з метою реалізації економічної політики держави, виконання цільових економічних програм, програм соціального розвитку органи державної влади та місцевого самоврядування мають можливість застосовувати різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності. Проте саме базові господарсько-правові засоби є віддзеркаленням конкретних меж повноважень, якими наділені органи державної влади.

З наведеного вбачається, що базовими є всі господарсько-правові засоби впливу на державну регіональну політику, які виникли та існують завдяки наявності у механізмі функціонування органів державної влади системи дозволів, заборон та контролю.

Якщо реалізація попередніх господарсько-правових засобів здійснюється завдяки наявності конкретних повноважень у відповідних органів державної влади, то існують цілі механізми реалізації відносин у сфері державної регіональної політики. Правовий механізм реалізації відносин у сфері господарювання передбачає певну систему об'єднаних між собою спільним функціональним призначенням правових засобів – інструментів. Серед них слід назвати: об'єкт впливу, якісні властивості сегменту сфери господарювання та відповідний суб'єктний склад учасників; суб'єкти організаційно-господарських повноважень з відповідно розбудованим компетенційним навантаженням; правові засоби організаційно-господарського впливу, їх комплекси та особливості застосування; наявне державне програмування розвитку відповідного сегменту сфери господарювання та фіксація цілей державного регулювання та меж застосування його засобів [3, с. 9].

У зв'язку з цим така сукупність механізмів державного регулювання утворюють спеціальні правові режими господарювання, як комплексний засіб впливу на реалізацію державної регіональної політики.

Варто зазначити, що у ст. 12 Господарського кодексу України наведений перелік саме основних засобів державного регулювання господарської діяльності, що свідчить про можливість його розширення шляхом закріплення в нормативно-правових актах інших засобів державного регулювання. Такими додатковими засобами можуть стати окремі бюджетні програми розвитку регіону; сприяння залученню зовнішніх і внутрішніх інвестицій; кредитно-гарантійні механізми підтримки суб'єктів підприємництва; реалізація державних та регіональних програм з розвитку промисловості, транспорту, освіти; стимулювання інноваційного розвитку підприємництва; державна підтримка транскордонного співробітництва тощо.

Наведена норма закріпила не лише основні засоби державного регулювання господарської діяльності, а й те, що Господарський кодекс України є основним нормативно-правовим актом з питань державного регулювання господарської діяльності. Таким чином, не виключається можливість застосування поряд із основним законодавством, що регулює господарську діяльність, спеціального, до якого законодавець відносить інші законодавчі акти, а також програми економічного і соціального розвитку, в яких можуть бути закріплені господарсько-правові засоби регулювання державної регіональної політики.

У різні періоди становлення державної регіональної політики приймалася велика кількість нормативно-правових актів, які в подальшому були закріплені та визначені у Законі України «Про засади державної регіональної політики», як законодавство з питань державної регіональної політики.

На сьогоднішній день в основу нормативно-правової бази механізму державної регіональної політики, в якій можуть визначатися господарсько-правові засоби її реалізації, входять: Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», Закон України «Про державно-приватне партнерство», Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництво та житлово-комунальне господарство України та Положення про Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України.

З прийняттям Закону України «Про засади державної регіональної політики» було визначено правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики. Запровадження механізму функціонування державної регіональної політики можливо лише у разі фіксації як у Законі України «Про засади державної регіональної політики», так і у законодавстві з питань державної регіональної політики, чітких та конкретних юридичних складових державної регіональної політики, які, будучи закріпленими у нормативно-правовому акті вищої юридичної сили, підлягають обов'язковому застосуванню та виконанню.

Названий нормативно-правовий акт визначив та закріпив загальну правову основу формування та реалізації державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України, однак не виокремив чітких та конкретних засобів, у тому числі господарсько-правових, її реалізації. Положення Закону України «Про засади державної регіональної політики» не містять жодної статті, яка б визначала механізми здійснення такої політики. Окрім того, серед повноважень суб'єктів державної регіональної політики, якими вони наділені відповідно до цього Закону, не міститься визначених господарсько-правових засобів, які вони використовують у своїй діяльності.

Така ситуація не відповідає положенням ст. 19 Конституції України, відповідно до якої «органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України». Таким чином, суб'єкти державної регіональної політики можуть реалізовувати лише ті напрями та завдання, які передбачені чинним законодавством України. Без закріплення у законодавстві певної складової регіональної політики та механізму її реалізації неможливе виконання цілей, поставлених державною регіональною політикою [4, с. 350].

Саме місцеві органи державної влади та місцевого самоврядування здійснюють вирішення економічних, соціальних, політичних проблем шляхом практичної реалізації напрямів державної регіональної політики на місцях. Такі органи не є суб'єктами господарювання, проте вони мають господарську компетенцію, для реалізації якої наділені організаційно-господарськими повноваженнями – сукупністю прав і обов'язків, якими вони делегуються, з управління господарською діяльністю та/або її регулювання, складовою якої є контроль.

Завдяки аналізу закріплених у Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» компетенційних навантажень та організаційно-господарських повноважень, якими наділені органи місцевого самоврядування, можна виокремити господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики.

Стаття 25 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» закріпила загальну компетенцію сільських, селищних, міських рад, де визначено загальні засоби впливу на функціонування державної регіональної політики у регіоні, зокрема – програми соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць; місцеві податки і збори відповідно до Податкового кодексу України; надання відповідно до чинного законодавства пільг по місцевих податках і зборах, а також земельному податку [5].

При цьому визначено спеціальні господарсько-правові засоби впливу, які мають у своєму розпорядженні виключно такі органи – місцеві запозичення; передача коштів з відповідного місцевого бюджету; встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету; організація співробітництва територіальних громад, суб'єктом якого є територіальна громада села, селища, міста, у формах, визначених ст. 4 Закону України «Про співробітництво територіальних громад».

Таким чином, у механізмі, реалізації державної регіональної політики існують господарсько-правові засоби, які визначені не лише положенням ст. 12 Господарського кодексу України, а й іншими нормативно-правовими актами, в тому числі і Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні».

Одним із таких нормативно-правових актів, який визначив засіб впливу на господарську діяльність, є Закон України «Про державно-приватне партнерство». Мета державно-приватного партнерства полягає у задоволенні суспільних потреб завдяки поєднанню у ньому спільної діяльності державних органів влади і приватного сектора. Головною його відмінністю є те, що на відміну від інших традиційних відносин у сфері господарювання воно має свої власні базові моделі фінансування і методи управління [6, с. 156].

Державно-приватне партнерство абсолютно повністю відрізняється від засобів, визначених Господарським кодексом, оскільки реалізація лише цього господарсько-правового засобу можлива виключно у співпраці держави з її приватними партнерами, а тому можна зробити висновок про те, що сфера, яку вони регулюють, охоплює абсолютно інше коло господарських правовідносин, ніж визначені у розділі II Господарського кодексу України.

Державно-приватне партнерство, як засіб регулювання господарської діяльності є більш ефективним у тому разі, коли приватний сектор здійснює проектне фінансування, створює і модернізує інфраструктурні об'єкти, що традиційно керувалися і знаходилися у власності держави. Це пов'язано з тим, що у держави не завжди є достатня кількість фінансово-матеріального забезпечення, інноваційних та сучасних ресурсів, а інколи й просто можливостей, для того, аби покращувати умови здійснення господарської діяльності. Однак в епоху технологічного розквіту такі можливості, здебільшого, має приватний сектор – який у Законі України «Про державно-приватне партнерство» визначений як приватні партнери. Проте варто наголосити на тому, що державно-приватне партнерство – це не лише засіб реалізації державної регіональної політики, а й комплексний механізм.

Проаналізувавши Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, яким визначено повноваження цього Міністерства, можна також виокремити господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики – моніторинг соціально-економічних та інших показників розвитку регіонів, районів і міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення; формування переліку показників, за якими проводиться моніторинг розвитку територій і визнання їх депресивними; розроблення програм подолання депресивності територій і проведення моніторингу їх виконання; розроблення, затвердження, перевірка, перегляд, внесення змін, скасування стандартів

у сфері житлово-комунального господарства, стандартів з питань житлової політики, а також національних стандартів і кодексів усталеної практики; здійснення організаційного забезпечення з питань державної підтримки будівництва (придбання) доступного житла, формування житлового фонду соціального призначення, кредитування індивідуальних сільських забудовників; подання Міністерством пропозиції щодо порядку формування цін (тарифів) на житлово-комунальні послуги, які підлягають регулюванню [7].

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, будучи суб'єктом організаційно-господарських повноважень, у механізмі реалізації державної регіональної політики використовує господарсько-правові засоби, які визначені положеннями ст. 12 Господарського кодексу України, а Положенням про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України вони лише розширені та деталізовані.

Засоби реалізації державної регіональної політики не обмежуються виключно регулюванням давно відомих проблем та потреб кожної окремо взятої території, вони повинні швидко та адекватно відображати будь-які зміни, які виникають у суспільстві. Положенням про Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України визначено засоби реалізації державної регіональної політики, які використовує Міністерство завдяки своїй компетенції – здійснення стратегічного планування щодо економічного відновлення та розбудови миру на територіях, які зазнали негативного впливу внаслідок збройного конфлікту та/або тимчасової окупації; здійснення як державний замовник загального керівництва і контролю за розробленням державних цільових програм та виконанням визначених в них заходів і завдань; здійснення заходів і завдань, спрямованих на виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, тощо [8].

З наведеного вбачається, що господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики визначені в умовах, коли лише миттєва реакція держави на нові обставини може забезпечити вихід із непростой ситуації з мінімальними втратами. Тому ефективна реалізація державної регіональної політики навіть в такі складні та непрості часи потребує розроблення механізму, який дозволить змінювати перелік господарсько-правових засобів в залежності від потреби та доцільності їх використання.

У зв'язку з цим не втрачає своєї актуальності і питання про повернення до реального застосування спеціальних режимів господарювання в межах спеціальних економічних зон, територій з пріоритетним розвитком та в умовах надзвичайного стану, екологічної ситуації або в умовах воєнного стану [9, с. 137].

Оскільки такі спеціальні режими господарської діяльності запроваджуються в чітко визначених територіальних межах та знаходяться на території певного регіону, виникає необхідність у їх врахуванні під час розроблення напрямів реалізації державної регіональної політики на таких територіях. Наявність у регіоні таких спеціальних об'єктів, які потребують наявності відмінного від інших механізмів функціонування, призводить до розроблення в державній регіональній політиці і особливих господарсько-правових засобів. Регіон, будучи об'єктом державної регіональної політики, отримує комплексне регулювання абсолютно всіх наявних у ньому відносин, а тому відсутність у такій політиці урегульованого питання спеціальних режимів є свідченням її неповноти і як результат може призвести до недосягнення поставлених перед нею завдань у конкретно взятому регіоні.

Крайнім проявом державної регіональної політики є введення надзвичайного або воєнного стану в Україні або на окремій її місцевості. Оголошення таких станів є небезпечним не лише для життя і здоров'я громадян, територіальної цілісності країни, а і для господарської діяльності, від якої залежить економічна ситуація в країні. У Господарському кодексі України передбачено порядок здійснення господарської діяльності у таких ситуаціях, однак він носить загальний та декларативний характер з наявністю бланкетних норм, які містять у собі лише обмеження та заборони, а не перелік конкретних заходів, які необхідно запроваджувати.

Введення таких станів особливо потребує наявності чіткого, у тому числі господарсько-правового, інструментарію, який має застосовуватися до суб'єктів господарських відносин у разі виникнення подібних ситуацій. Внаслідок відсутності розробленого переліку засобів, які слід використовувати у разі загострення такої ситуації, може бути отримано значні втрати у зв'язку з неефективним функціонуванням підприємств або і взагалі їх зупиненням.

Такий інструментарій необхідно систематизувати в межах відповідного законодавства, в тому числі у Законі України «Про засади державної регіональної політики», в якому має бути визначено суб'єктний склад у вивченні та запровадженні названих та інших засобів реалізації державної регіональної політики. Кожен з них, не дивлячись на ступінь їх господарсько-правової урегульованості, необхідно адаптувати в контексті регулювання відносин, пов'язаних з реалізацією саме державної регіональної політики, з урахуванням її специфічних завдань та природи.

Висновки. На підставі викладеного вище можна зробити висновки про таке.

1. Господарсько-правові засоби реалізації державної регіональної політики ні в юридичній науці, ні в законодавстві України не виокремлені в окрему групу і не визначені як такі. Фіксація у різних нормативно-правових актах

окремих організаційно-правових засобів реалізації державної регіональної політики тільки підсилює відсутність їхньої законодавчої систематизації як такої і зокрема їх господарсько-правового сегменту. Саме тому виникає потреба у їхній класифікації, систематизації та консолідації, що дозволить краще розуміти, які інструментарії забезпечення такої політики уже наявні в правовому арсеналі, а яких не вистачає та необхідно доповнити.

2. Відсутність переліку господарсько-правових засобів, а головне – відповідних повноважень органів державної влади, які б дозволяли їх застосовувати, означає також відсутність визначеного правового механізму реалізації державної регіональної політики в режимі законності.

3. Нагальним завданням, яке має стояти перед законодавчою політикою держави та юридичною наукою, є розроблення таких засобів, їх адаптація в єдиний функціональний механізм та імплементація в законодавство України.

4. Перелік основних засобів державного впливу на господарську діяльність, які застосовуються державою для реалізації власної економічної політики, визначені ст. 12 Господарського кодексу України. Однак поряд з основними господарсько-правовими засобами законодавством України передбачені і спеціальні засоби, такі, наприклад, як державно-приватне партнерство, що залишаються поза зазначеним переліком.

5. Державно-приватне партнерство, спеціальні режими господарювання та інші спеціальні господарсько-правові засоби стимулювання регіонального економічного розвитку слід визначити як основні інструментальні складові реалізації державної регіональної політики. Відтак, такі засоби потребують більш детального вивчення ефективності їх впливу на господарську діяльність в регіональному вимірі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Щербина В. С. Господарське право: підручник. 6-те вид., перероб. і допов. Київ: Юрінком Інтер, 2013. 640 с.
2. Задихайло Д. Д. Повноваження Уряду України щодо регіонального розвитку та діяльності в надзвичайних умовах. Засоби та механізми господарсько-правового регулювання: колективна монографія / за ред. Д. В. Задихайла. Харків: Юрайт, 2013. Т. 3. С. 192–241.
3. Череповський Є. В. Галузеві механізми організаційно-господарського впливу на відносини в сфері промислового виробництва: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: Харків, 2017. 21 с.
4. Задихайло Д. Д. Конституційно-правові засади діяльності уряду України в економічній сфері. Галузева економічна політика держави: проблеми правового забезпечення: колективна монографія / за ред. Д. В. Задихайла. Харків: Юрайт, 2013. Т. 1. С. 317–368.

5. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. Дата оновлення: 09.02.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр> (дата звернення: 26.05.2017).
6. Вінник О. М. Проблеми використання корпоративної форми державно-приватного партнерства. *Юридична наука, практика і освіта*: збірник наукових праць. Луганськ / за заг. ред. О. В. Шаповалої. Луганськ: Вид-во СНУ, 2010. 256 с.
7. Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: Постанова Каб. Міністрів України від 30.04.2014 № 197. Дата оновлення: 05.05.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/197-2014-п> (дата звернення: 11.05.2017).
8. Положення про Міністерство з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України: Постанова Каб. Міністрів України від 08.06.2016 № 376. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/376-2016-п> (дата звернення: 11.05.2017).
9. Зельдина Е. Р. Проблемы модернизации законодательства о специальном режиме хозяйствования. *Экономика и право*. 2007. Вып. 1 (17). С. 136–140.

REFERENCES

1. Shcherbyna, V. S. (2013). *Hospodarske pravo*. Kyiv: Yurinkom Inter [in Ukrainian].
2. Zadykhailo, D. D. (2013). *Povnovazhennia Uriadu Ukrainy shchodo rehionalnoho rozvytku ta diialnosti v nadzvychainykh umovakh. Zasoby ta mekhanizmy hospodarsko-pravovoho rehuliuвання*. D. V. Zadykhailo (Ed.). Kharkiv: Yurait. T. 3. 192–241 [in Ukrainian].
3. Cherepovskyi, Ye. V. (2017). *Haluzevi mekhanizmy orhanizatsiino-hospodarskoho vplyvu na vidnosyny v sferi promysloвого vyrobnytstva. Extended abstract of candstate`s thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
4. Zadykhailo, D. D. (2013). *Konstytutsiino-pravovi zasady diialnosti uriadu Ukrainy v ekonomichnii sferi. Haluzeva ekonomichna polityka derzhavy: problemy pravovoho zabezpechennia*. D. V. Zadykhailo (Ed.). Kharkiv: Yurait. T. 1. 317–368 [in Ukrainian].
5. *Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 21.05.1997 r. 280/97-VR*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>.
6. Vinnyk, O. M. (2010). *Problemy vykorystannia korporativnoi formy derzhavno-privatnoho partnerstva. Yurydychna nauka, praktyka i osvita: zbirnyk naukovykh prats*. Luhansk: Vyd-vo SNU [in Ukrainian].
7. *Polozhennia pro Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho gospodarstva Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30.04.2014 r. 197*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/197-2014-п>.
8. *Polozhennia pro Ministerstvo z pytan tymchasovo okupovanykh terytorii ta vnutrishno peremishchenykh osib Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 08.06.2016. 376 r*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/376-2016-п>.
9. Zeldina E. R. (2007). *Problemyi modernizatsii zakonodatelstva o spetsialnom rezhime hozyaystvovaniya. Ekonomika i pravo – Economy and Law. issue 1(17)*, 136–140 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 10.06.2017 р.

Л. С. ТЕРТЫШНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена комплексному исследованию хозяйственно-правовых средств, с помощью которых обеспечивается эффективное функционирование государственной региональной политики. Определено, что наряду с основными средствами регулирования такой политики, которые закреплены Хозяйственным кодексом Украины, существуют специальные средства, содержащиеся в других нормативно-правовых актах. Установлено, что действие всех этих хозяйственно-правовых средств направлено на регулирование единого объекта – государственной региональной политики, однако на законодательном уровне отсутствует их классификация, систематизация и консолидация.

Ключевые слова: государственная региональная политика, экономическая политика, хозяйственно-правовые средства, государственный заказ, государственно-частное партнерство.

L. S. TERTYSHNA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

ECONOMIC AND LEGAL MEANS OF IMPLEMENTATION OF STATE REGIONAL POLICY

Problem setting. Achievement of priority goals and tasks set for the state regional policy is carried out through economic and legal means. There is a need to define the list of economic and legal means of implementation of state regional policy; to identify the sources that contain such funds; to provide a classification of economic and legal means.

Recent research and publications analysis. Economic and legal means of influence on economic relations are a constant object of research in scientific works of D. V. Zadykhailo, V. O. Usatyi, V. A. Yusupov, Yu. Ye. Atamanova, V. I. Kukhar, Ye. V. Cherepovskyi. However, the question of economic and legal means of implementation of state regional policy has not been investigated.

Paper objective. The purpose of the article is to study all economic and legal means by which the regulation of the state regional policy is carried out, as well as the provision of classification and systematization of such funds.

Paper main body. Not all means of state regulation provided by the current legislation of Ukraine relate to the state regional policy and accordingly regulate it. That is why it is

advisable to identify those tools that promote introduction and effective implementation of this policy.

Such a toolkit must be systematized within the framework of the relevant legislation, including the Law of Ukraine “About the Principles of State Regional Policy”. The law should determine the subject composition of the study and introduction means of implementation the state regional policy. Each means must be adapted to the specific tasks and nature of the state regional policy.

Conclusions of the research. On the basis of the above possible to infer:

1. Economic and legal means of implementation of state regional policy are not isolated in a separate group. Fixation in various regulatory legal acts of certain organizational and legal means heightens the lack of legislative systematization. There is a need for its classification, systematization and consolidation.

2. The absence of a list of economic and legal means, and the corresponding powers of state authorities also means the absence of a definite legal mechanism for the implementation of the state regional policy in regime legitimacy.

3. The development of such tools, their adaptation into a single functional mechanism and the implementation of Ukrainian legislation is the highest priority that should be addressed by the state’s legislative policy and legal science.

4. The list of the main means of state influence on economic activity is determined by Article 12 of the Economic Code of Ukraine. However, along with the main economic and legal means, the legislation of Ukraine also provides special means.

5. Public-private partnership, special economic regimes and others special economic and legal means should identify as the main instrumental components of the implementation of the state regional policy.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the comprehensive study of economic and legal means by which the effective functioning of the state regional policy is ensured. It is determined that, along with the main means of regulation, which are enshrined in the Commercial Code of Ukraine, there are special means which are contained in other normative-legal acts. The author established that the action of all these economic and legal means aims to regulate the single object – the state regional policy, but their classification, systematization and consolidation are not fixed at the legislative level.

Key words: state regional policy, economic policy, economic and legal means, state orders, public-private partnership.

УДК 346.3

К. С. КОСІНОВА

студентка

Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна

e-mail: mskosinova10@gmail.com



АУТСОРСИНГ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ (ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ)

Стаття присвячена аналізу використання аутсорсингу на трьох основних рівнях: мікрорівні, макрорівні та мегарівні. Здійснено аналіз взаємодії різних суб'єктів на різних рівнях застосування аутсорсингу та переваги, які може отримати держава від таких господарсько-правових відносин. Визначено завдання господарсько-правової політики в сфері аутсорсингових відносин. Сформульовано позиції щодо публічних інтересів у сфері аутсорсингових відносин, а також щодо особливостей економічної політики держави в цій сфері.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсингові договори, транснаціональні корпорації, промислова політика держави, вітчизняне підприємство-аутсорсер.

Постановка проблеми. У сучасних нестабільних політичних умовах та за слабкого стану національної економіки актуалізується необхідність пошуку нових форм ведення господарської діяльності, а також нових господарсько-правових засобів стимулювання розвитку важливих сегментів національної економіки. У зв'язку з цим все частіше суб'єкти господарювання і зокрема транснаціональні корпорації використовують нові форми взаємодії між собою. Все більшої актуальності набуває питання використання аутсорсингу з точки зору розвитку національної економіки, вирішення таких державних проблем, як проблема зайнятості, розвиток депресивних регіонів, отримання доступу до новітніх технологій, зокрема, за рахунок включення до виробничих ланцюгів транснаціональних корпорацій. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення основних переваг, які може отримати держава.

ва та національна економіка при запровадженні коопераційних господарських договорних зв'язків аутсорсингового характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробкою цієї проблеми займалися такі вчені, як І. Гелета, Т. Васильківська, С. Шайдуров, Л. Першко, В. Македон, І. Синяєва, С. Каганова та ін. Однак проблема правової розробленості відносин аутсорсингу, зокрема як засобу підвищення ефективності національної економіки та подальшої її інтеграції до глобального економічного простору досі залишається невирішеною.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення місця аутсорсингових відносин у системі об'єктів державної промислової політики та особливостей їх застосування на різних рівнях реалізації. Аналіз можливих переваг, які може отримати держава, зокрема, при застосуванні аутсорсингу у діяльності державних компаній, а також створення сприятливих умов для іноземних інвестицій та передачі окремих функцій ТНК на аутсорсинг національним компаніям та напрацювання господарсько-правових інструментальних можливостей для вирішення названих завдань.

Виклад основного матеріалу. Все частіше компанії у своїй діяльності звертаються до аутсорсингу. Це пов'язано із існуванням певних передумов, які спонукають компанії звертатися до цього відносно нового засобу ведення господарсько-правової діяльності. Такими передумовами є, по-перше, висока динамічність ринку. Компанії мають швидко реагувати на зміни, які відбуваються. У зв'язку з цим виникає необхідність у наявності технологій швидко реагування, залучення ресурсів для виконання відповідних завдань. По-друге, можливість вивільнення часу керівників для функцій, які складають стратегічне управління за рахунок передачі непрофільних, обслуговуючих функцій спеціалізованим компаніям. По-третє, відсутність спеціальних навичок для виконання певних завдань, що призводить до неможливості отримання якісного результату. По-четверте, досягнення об'єктивності. Це пов'язано із тим, що більша кількість працівників несхильні відходити від технологічної бази, до якої звикли, а тому виникає необхідність у сторонньому професіональному висновку [1]. Але перед тим, як прийняти компанією рішення про застосування аутсорсингу, необхідно проаналізувати чимало чинників діяльності підприємства, визначити мету його використання, а також зібрати необхідну кількість інформації щодо потенційних аутсорсерів для того, щоб обрати кращого та бути впевненим, що передача відповідних функцій чи бізнес-процесів призведе до підвищення ефективності діяльності компанії, а не навпаки. Зазвичай аналізу підлягають такі критерії, як економічність, оптимальність, оперативність, надійність [2].

Для підтвердження ефективності передачі функцій профільним компаніям доцільним буде навести переваги, якими користуються компанії, впрова-

джуючи у свою діяльність аутсорсинг. Це, зокрема, економія часу за рахунок того, що немає необхідності удосконалення процесів підприємства власними силами, отримання доступу до технологій та послуг світового ринку, зниження витрат на обслуговування бізнес-процесів, вивільнення власних людських ресурсів, які можуть бути спрямовані на виконання інших завдань підприємства, зниження витрат на постійне навчання та утримання персоналу, можливість зменшення залежності компанії від окремих працівників та зменшення навантаження на менеджмент, а як наслідок – й створення більш сприятливих умов для ефективної роботи та оперативного прийняття рішень. Проте на слід забувати й про можливі ризики, до яких можна віднести відмінність у стандартах і методології виконання бізнес-процесів між аутсорсером та компанією-замовником, ймовірність розголошення конфіденційної інформації, що призведе до зниження конкурентоспроможності підприємства, повна або часткова втрата контролю над ситуацією [3; 4] та проблема відповідальності, наприклад, яка може виникнути у випадку передачі на аутсорсинг ведення бухгалтерського обліку. Цікавим є те, що виконання функцій буде здійснюватися аутсорсером, а відповідальність, наприклад, перед органами державної фіскальної служби буде нести саме компанія-замовник.

Разом з тим слід констатувати, що не дивлячись на широке розповсюдження терміна «аутсорсинг» та широке практичне застосування аутсорсингових договірних відносин в юридичній, зокрема, господарсько-правовій сфері ні це поняття, ні його узгоджені господарсько-правові еквіваленти не ввійшли. Однак проблема виділення з цілої низки договорів господарсько-виробничого, коопераційного типу саме договори аутсорсингового характеру є питанням абсолютно не вирішеним ні в господарському законодавстві, ні в господарсько-правовій науці. Важливе кваліфікаційне значення можуть мати також і правові ознаки, особливості самих учасників аутсорсингових відносин, наприклад, чи можуть вони бути підприємствами, що об'єднані в холдинг, або чи можливий аутсорсинг у форматі внутрішньогосподарських відносин, наприклад, між головним підприємством та його філією та багато інших. Між тим, очевидний надзвичайний потенціал застосування аутсорсингу в макроекономічному контексті на рівні реалізації державою власної економічної політики стимулювання економічного зростання.

У контексті аналізу застосування аутсорсингу вважаємо доцільним розглянути його використання на трьох основних рівнях: мікрорівні, макрорівні та мегарівні. Основним критерієм розмежування рівнів є суб'єктний склад відповідних аутсорсингових відносин.

Почнемо із мікрорівня. Коли ми говоримо про мікрорівень застосування аутсорсингу, ми маємо на увазі використання аутсорсингу на рівні договірних відносин між конкретними суб'єктами господарювання. Тут може мати міс-

це як офшоринг, так і офшорний аутсорсинг, оскільки мова йде саме про взаємодію компаній між собою та передачу певних функцій або бізнес-процесів на виконання іншій організації. Аутсорсинг на мікрорівні реалізується через укладання таких договорів, як договору про надання послуг, договору поставки, договору про виконання робіт тощо. Важливо звернути увагу на те, що аутсорсинг являє собою не окремий вид господарсько-правового договору, а тип господарських правовідносин, який реалізується через укладання системи окремих господарсько-правових договорів, умови якої змінюються в залежності від якості виконання попереднього договору. У зв'язку з цим актуальності набуває питання щодо виокремлення критеріїв, які б дозволили чітко відмежовувати аутсорсинг від інших видів виробничої кооперації між підприємствами.

Слід зазначити, що відносини, які виникають між компанією-замовником та аутсорсером, можуть бути професійними (надання кваліфікованих спеціалістів), виробничо-технологічними (надання техніки та технології), фінансово-адміністративними (залучення аутсорсера для реалізації будь-якого проекту) або регіональними (з метою зниження витрат за рахунок дешевої робочої сили) [5].

Говорячи про ситуацію застосування українськими компаніями аутсорсингу, можна сказати, що спостерігається найбільш часте передання функцій у сфері ІТ-послуг, юридичного обслуговування, бухгалтерського обліку, маркетингу, логістики та ресурсного забезпечення виробничого процесу, як уявляється, на мікрорівні питання аутсорсингу має переважно економічний характер, знаходиться в площині менеджменту.

Більш цікавим та більш цінним для економіки України та її місця на світовій арені є макрорівень. Тут уже йдеться саме про взаємодію суб'єктів господарювання різних держав між собою, що за своїм сукупним значенням спроможна впливати на стан агрегатних показників національної економіки. Зокрема, аутсорсинг сприяє розвитку міжнародних економічних відносин окремих секторів національних економік. Із практики України можна навести такий приклад аутсорсингу, сторонами якого є держави, як угода між Україною та Азербайджаном, суть якої полягає у здійсненні закупівлі Азербайджаном 10 літаків (Ан-178) у української сторони. Крім цього, була досягнута домовленість щодо розширення співробітництва в авіаційній галузі із Азербайджаном. У рамках цих домовленостей ДП «Антонов» має пред'явити азербайджанській стороні попередню програму та структуру організації планування, будівництва та забезпечення діяльності на території Азербайджану підприємства по зборці літаків АН-178. Очевидно, що предметом аутсорсингових відносин є збирання літаків аутсорсером, але в цілому виконання такої

домовленості сприятиме розширенню обсягів виробництва усіх основних вузлів на підприємствах України.

Важливим є те, що передбачається створення авіаційного кластеру, а також створення програми, яка б поєднала кілька напрямів авіапромисловості: виробництво, маркетинг, продаж, супровід експлуатації, ремонт та гарантійний сервіс. Аналізуючи зазначену угоду, можна дійти висновку, що вона являє собою аутсорсинг, зокрема офшорний аутсорсинг, під яким розуміється передача бізнес-процесів, а також виробничих функцій аутсорсинговим компаніям, які знаходяться за межами країни компанії-замовника [6]. На відміну від офшорного аутсорсингу, офшоринг являє собою передання окремих функцій компанії-виконавцю, яка знаходиться за межами країни компанії-замовника, але є її афілійованою юридичною особою або підрозділом. Крім цього, аргументами, що підтверджують аутсорсингову природу угоди, є те, що, по-перше, відповідно до домовленості між сторонами здійснюється передача функцій щодо зборки літаків, що є основною функцією ДП «Антонов», іншому підприємству. А тому має місце стратегічний аутсорсинг. По-друге, функція щодо зборки продукції виконувалася самостійно ДП «Антонов», що є важливим, оскільки має бути саме передача тієї функції, яку компанія здатна виконувати самостійно, а віддає її з метою концентрації зусиль на більш пріоритетних напрямках діяльності підприємства, а також доступу до світового ринку. По-третє, аутсорсер знаходиться на території іншої держави. По-четверте, дана угода виступає як засіб доступу до іноземного ринку, а також розвитку авіаційної промисловості України. Слід зазначити, що аутсорсинг на макrorівні має стати і об'єктом, і інструментом державної промислової політики. Так, В. О. Усатий визначає її як специфічний синтезований механізм реалізації державної організаційно-господарської функції, що об'єднує комплекс окремих напрямів державної економічної політики як такої і спрямований на забезпечення постійного зростання конкурентоздатності національного промислового сектору, рівня національної економічної та політичної безпеки шляхом реалізації спеціально розробленого алгоритму застосування необхідних інформаційних, програмно-організаційних, економічних, фінансових і суто правових засобів впливу на сферу відносин промислового господарювання [7].

Найважливішим для України є мегарівень застосування аутсорсингу, оскільки саме цей рівень у більшій мірі дозволяє Україні вийти на світовий ринок, стати частиною виробничого процесу світових ТНК та отримати доступ до новітніх технологій.

Визначення мегарівня реалізації аутсорсингових відносин має дещо штучний характер і скоріше є особливим різновидом макrorівня, але тут особли-

во хотілося б виділити участь саме передових ТНК, кооперація з якими вітчизняних підприємств потенційно створює можливості запозичення самих конкурентоспроможних технологій, методів організації виробництва, входження із конкурентоспроможною продукцією на глобальний ринок як такий. Особливою метою заохочення аутсорсингових відносин на мегарівні є звичайно подальший функціональний розвиток суб'єкта господарювання – вітчизняного аутсорсера. Як уявляється, аутсорсинг саме такого типу має отримати не тільки власне місце у національній економічній політиці, але і власний господарсько-правовий механізм стимулювання.

У цьому контексті слід погодитись із Д. В. Задихайлом, який розуміє економічну політику держави як форму реалізації державою власної суверенної економічної влади та відповідних функцій, що організаційно інституціолізована як особливий тип та процес діяльності, який за своїм механізмом складається з формування та здійснення офіційно затвердженого алгоритму застосування правових засобів державного впливу на зміст, структуру та динаміку внутрішньо- та зовнішньоекономічних відносин, на макроекономічні властивості ринкової рівноваги, шляхом відповідної корекції змісту правового господарського порядку, з метою досягнення програмно визначених кількісних та якісних властивостей функціонування національної економічної системи, забезпечення економічного народовладдя та суверенітету України [8, с. 4].

Відповідно до Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) ТНК – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно юридичних форм і сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів [7]. Слід зауважити, що ТНК характеризуються двоякістю природи, оскільки є частиною двох економік: країни базування, а також держави, де знаходяться її дочірні підрозділи. У 90-х рр., зокрема у 1996, було сформовано законодавство щодо регулювання режиму іноземного інвестування, але це не привело до збільшення присутності світових ТНК на ринку України. У зв'язку з цим Україні як державі, яка є приймаючою країною, необхідно розробити відповідну політику для того, щоб забезпечити сприятливі умови для прямих інвестицій з боку ТНК, захисту суспільних інтересів, а також розвитку найбільш важливих галузей економіки та створення в них власних ТНК.

Аутсорсинг виступає базою для виробничого співробітництва, особливо у випадку господарсько-правових відносин між ТНК та аутсорсерами. Слід зазначити, що у випадку передачі виробничих функцій ТНК, як це найчастіше відбувається, виникає певна специфіка відносин між ТНК та аутсорсером. По-перше, масштаб діяльності аутсорсера та компанії-замовника є нерівним. По-друге, аутсорсер створює сумарну додаткову вартість та є її власником.

По-третє, аутсорсер завжди є частиною виробничої стратегії компанії-замовника. По-четверте, аутсорсер може бути замінений іншою компанією. Головною метою, яку повинні ставити перед собою аутсорсери та держава, має бути розширення виробничої функції та обсягу діяльності, що передаються аутсорсеру. Результат, до якого мають прагнути національні компанії-аутсорсери, – навчитися самостійно виробляти все необхідне для того, що бути здатними створювати власну готову продукцію, що може бути самостійним товаром на світовому ринку і як окремі промислові вузли, і тим більше як кінцева продукція для споживання. Разом з тим слід підкреслити, що аутсорсинг з точки зору національної економічної політики, а саме – вітчизняне підприємство-аутсорсер повинно мати власну стратегію розвитку в системі названих відносин.

Як правило, на виробничий аутсорсинг передається виробництво комплектуючих та деталей для подальшої збірки продукції. У світовій практиці існує чимало прикладів компаній, які в своїй діяльності використовували виробничий аутсорсинг, передаючи функції із виробництва деталей або продукції в цілому іншим компаніям.

Відтак, наприклад, NIKE передала функцію виробництва іншій компанії, а сама зосередила свої зусилля на основній діяльності – розробці дизайну. Компанія Toyota сьогодні займається фактично тільки проектуванням, складанням і реалізацією продукції, а більша частина деталей і комплектуючих виробляється іншими, найчастіше великими підприємствами [8]. Такі великі корпорації, як Nokia, Sony Ericsson, Siemens, Alcatel передають на аутсорсинг виробництво телефонів. Як правило, аутсорсером виступає компанія Flextronics, заводи якої знаходяться у Китаї, Малайзії, Фінляндії, Бразилії, Ірландії. Основними видами діяльності в даному випадку, на яких компанії концентрують свої зусилля, виступають інжиніринг, маркетинг і брендінг [9]. Крім цього, Mittal Steel має Криворіжсталь як проміжну ланку виробничого ланцюга.

Важливо підкреслити, що аутсорсинг може розглядатися як засіб включення компаній-виконавців до ТНК, що позитивно відбивається на економіці країн, що розвиваються, як засіб підвищення зайнятості населення в державі, де знаходиться аутсорсер, як засіб розвитку власних потужностей, зокрема таких, як ІТ-сектор та машинобудування, а також і як засіб розвитку інноваційного сегменту, що пояснюється можливістю доступу до новітніх технологій, а також отриманням замовлень від провідних ТНК.

Прикладами ТНК, які мають свої підрозділи на території України, є Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Metro, Hewlett-Packard, McDonald's, British American Tobacco тощо [10].

У зв'язку із достатньою поширеністю присутності світових компаній в Україні важливим є знайти баланс між інтересами ТНК та інтересами укра-

їнського суспільства, оскільки вони далеко не завжди співпадають, адже суспільство зацікавлене у розвитку національного виробника, у прогресивних структурних змінах, екологічній безпеці товаровиробництва, пріоритеті інноваційних видів виробництва тощо.

Саме на мегарівні дуже важливу роль відіграє державне регулювання аутсорсингу, оскільки, з одного боку, ТНК позитивно впливають на економіку країни, стимулюючи виробництво та надаючи можливість українським компаніям до доступу до новітніх технологій, але, з другого боку, є загроза, що, укладаючи договір аутсорсингу, українські аутсорсери можуть завдати шкоди деяким сферам, наприклад, екології або умовам для розвитку вітчизняного виробника тощо. Держава має визначити, які сфери є першочерговими та головними для держави та стимулювати їх розвиток та встановити стримуючі чи забороняючі норми для обмеження небезпечних напрямів співробітництва із ТНК. На нашу думку, перспективними сферами з точки зору розвитку за допомогою аутсорсингу, а також і важливості для національної економіки є літакобудування, оборонна промисловість, ІТ-сфера, а також фармацевтика.

Висновки:

1. Для формування інструментальної господарсько-правової бази засобів регулювання аутсорсингових відносин доцільно умовно виділити три рівні їх реалізації: мікрорівень, макрорівень, мегарівень.

2. Основним критерієм розмежування рівнів, на якому використовується аутсорсинг, є акцентуація на типи господарсько-правових відносин – господарсько-виробничих або організаційно-господарських, а також специфіка суб'єктного складу. Відтак, на мікрорівні сторонами договору є окремі компанії, на макрорівні – це аутсорсинг з іноземним елементом, узятий в макроекономічному масштабі, а на мегарівні обов'язковим суб'єктом є не просто іноземний суб'єкт господарювання, а власне ТНК. Аутсорсингові відносини мають стати об'єктом національної промислової політики та отримати адекватний їм юридичний інструментарій для досягнення публічно-правових цілей.

3. На мікрорівні аутсорсинг може відігравати важливу функцію, яка пов'язана із реалізацією регіональної політики щодо підвищення розвитку депресивних регіонів за рахунок передачі функцій компаніями-замовниками, а як наслідок – підвищення зайнятості населення, але основним завданням є визначення чітких господарсько-правових критеріїв віднесення тих чи інших договірних господарських зобов'язань до категорії аутсорсингових.

4. Застосування аутсорсингу на макрорівні дозволяє покращити взаємодію на рівні міжнародних економічних відносин та сприяти розвитку важливих

секторів національної промисловості за рахунок впливу спеціально сформульованого фрагменту промислової політики держави.

5. Мегарівень є найважливішим для держави з точки зору виходу на світовий ринок та доступу до світових технологій. Він характеризується виходом на відносини глобальної економіки та є засобом включення вітчизняних підприємств до виробничих ланцюгів ТНК із подальшою перспективою розвитку. Проте головним завданням держави є забезпечення національних інтересів та недопущення зловживання своїми правами ТНК на вітчизняному ринку. Цей рівень аутсорсингових відносин вимагає суттєвих новацій у сфері законодавства України про інвестиційну та інноваційну діяльність, про спеціальні режими господарювання, а також щодо оподаткування експортно-імпорتنих операцій.

6. Перспективними сферами в Україні з точки зору розвитку за допомогою аутсорсингу та на які держава має використовувати організаційно-господарські засоби впливу, є: літакобудування, оборонна промисловість, ІТ-сфера та фармацевтика.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гелета И. В. Аутсорсинг как значимый компонент оптимизации процесса управления персоналом. *Экономика: теория и практика*. 2011. №2 (22). С. 62–65.
2. Васильківська Т. В. Аутсорсинг як метод оптимізації організаційної структури. *Відповідальна економіка*. 2012. Вип. 4. С. 87–90.
3. Шайдуров С. Некоторые проблемы аутсорсинга государственных и муниципальных услуг. *Хозяйство и право*. 2012. №12. С. 83–88.
4. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність в офшорному аутсорсингу: проблеми управління. *Питання інтелектуальної власності*. Київ: НДІ ІВ НАПрНУ, 2011. Вип. 9. С. 223–242.
5. Першко Л. О. Аутсорсинг та інсорсинг в управлінні інтегрованим формуванням. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. №1. С. 449–455.
6. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг в коммерции: учебник / под ред. акад. РАЕН Л. П. Дашкова. М.: Изд. торговая корпорация Дашков и К, 2011. 548 с.
7. Усатий В. О. Господарсько-правове забезпечення державної промислової політики України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2015. 20 с.
8. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Харків, 2013. 38 с.
9. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: <http://unctad.org>.
10. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №1 (91). С. 104–109.

11. Ляпоров В. Аутсорсинг бизнес-процессов. URL: <http://md-hr.ru/articles/html/article32671.html>.
12. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. URL: http://nbuv.gov.ua/potrta/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf.

REFERENCES

1. Geleta, I. V. (2011). Outsorsinh kak znachimyi komponent optimizatsii protsessa upravleniya personalom. *Ekonomika: teoriya i praktika – Economics: theory and practice*, No. 2 (22), 62–65 [in Russian].
2. Vasylykivska, T. V. (2012). Outsorsynh yak metod optymizatsii orhanizatsiinoi struktury. *Vidpovidalna ekonomika – Responsible economy. issue 4*, 87–90 [in Ukrainian].
3. Shaydurov, S. (2012). Nekotorye problemyi outsorsinha hosudarstvennyih i munitsipalnyih usluh. *Hozyaystvo y pravo – Business and Law*, No. 12, 83–88 [in Russian].
4. Androshchuk, H. O. (2011). Intelektualna vlasnist v ofshornomu outsorsynhu: problemy upravlinnia. *Pytannia intelektualnoi vlasnosti – Intellectual Property Issues. K.:NDI IV NAPrNU, issue 9*, 223–242 [in Ukrainian].
5. Pershko, L. O. (2011). Outsorsynh ta insorsynh v upravlinni intehrovanyh formuvanniam. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – Collection of scientific papers of the National University of State Tax Service of Ukraine. No. 1*, 449–455 [in Ukrainian].
6. Sinyaeva, I. M., Zemlyak, S. V., Synyaev, V. V. (2011). Marketinh v kommertsii. L. P. Dashkov (Ed.). Moskva: Yzd-v torhovaia korporatsy Dashkov y K [in Russian].
7. Usatyi, V. O. (2015). Hospodarsko-pravove zabezpechennia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy. Extended abstract of candstate`s thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
8. Zadykhailo, D. V. (2013). Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy. Extended abstract of Doctor`s thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
9. Ofitsiynyi sait Konferentsii OON z torhivli ta rozvytku. Retrieved from <http://unctad.org>. [in Ukrainian].
10. Havrylenko, K. (2009). Outsorsynh yak instrument znyzhennia vytrat u systemi stratehichnoho upravlinnia. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, No. 1 (91), 104–109 [in Ukrainian].
11. Lyaporov V. Outsorsinh biznes protsessov. Retrieved from <http://md-hr.ru/articles/html/article32671.html> [in Ukrainian].
12. Makedon, V. V. Format vzaiemodii transnatsionalnykh korporatsii ta realnoho sektora natsionalnoi ekonomiky Ukrainy. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/potrta/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 09.06.2017 р.

Е. С. КОСИНОВА

студентка Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого,
Харьков, Украина

АУТСОРСИНГ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ (ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

Статья посвящена анализу использования аутсорсинга на трех основных уровнях: микроуровне, макроуровне и мегауровне. Осуществлен анализ взаимодействия различных субъектов на различных уровнях применения аутсорсинга и преимуществ, которые может получить государство от таких хозяйственно-правовых отношений. Определены задачи хозяйственно-правовой политики в сфере аутсорсинговых отношений. Сформулированы позиции о публичных интересах в сфере аутсорсинговых отношений, а также касательно особенностей экономической политики государства в этой сфере.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговые договоры, транснациональные корпорации, промышленная политика государства, отечественное предприятие – аутсорсер.

K. S. KOSINOVA

Master, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

OUTSOURCING AS AN OBJECT OF GOVERNMENT INDUSTRIAL POLICY (ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS)

Problem setting. The using outsourcing from a development perspective of the national economy is becoming increasingly relevant. In this regard, it is necessary to determine the main advantages that the state and the national economy can obtain in the establishment of cooperative economic contractual relations.

Recent research and publications analysis. Such scientists as I. Heleta, T. Vasylkivska, S. Shaidurov, L. Pershko, V. Makedon, I. Syniaieva, S. Kahanova and others worked out the problem. However, the problem of legal development of outsourcing relations was still unresolved.

Paper objective. The purpose of the article is to determine the place and features of outsourcing relations in the system of objects of state industrial policy; to analyze the potential benefits that the state may receive, and creating favorable conditions for foreign investment and the transfer of certain functions of TNCs.

Paper main body. Companies in its activities are increasingly turning to outsourcing. There are certain prerequisites that encourage companies to resort to this means of economic and legal activity. These prerequisites are: high market dynamism, the possibility

of release managers' time, the lack of specialized skills to perform certain tasks, and the achievement of objectivity. Factors of the company's activity must be analyzed, the purpose is determined, the information about potential outsourcing companies is gathered for the company's decision about outsourcing. This concept was not included in the economic sphere despite the prevalence of outsourcing.

Conclusion of the research.

1. The microlevel, macro level, and mega-level for the formation of instrumental economic and legal framework for the regulation of outsourcing relations should be conditionally allocated.

2. The main criterion for the delineation of levels is accentuation on the types of economic-legal relations, the specifics of the subject structure. Consequently, at the microlevel of the parties to the treaty there are separate companies, at the macro level – outsourcing with a foreign element taken on a macroeconomic scale, and on a mega-level mandatory entity is the TNC.

3. Outsourcing can play an important function at the micro level, which is associated with the implementation of regional policy to increase the development of depressed regions.

4. The use of outsourcing at the macro level makes it possible to improve interaction at the international economic relations and contributing to the development of important sectors of the national industry.

5. Mega-level is the most important for the state and is characterized by the way out on the global economy. The main task of the state is to ensure national interests and prevent the abuse of rights of TNCs in the domestic market.

6. Aircraft industry, defense industry, IT and pharmacy are promising areas in Ukraine from a development perspective through outsourcing.

Short Abstract for an article

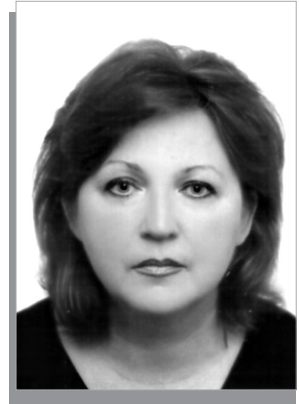
Abstract. The article is devoted the analysis of the outsourcing using on three main levels: micro level, macro level and mega-level. The analysis of interaction of different subjects at different levels of outsourcing and advantages that the state can receive from such economic-legal relations is carried out. Tasks of economic-legal policy in the outsourcing relations are determined. Positions on public interests and on the features of the state's economic policy in the outsourcing relations are formulated.

Key words: outsourcing, outsourcing contracts, transnational corporations, industrial policy of the state, domestic outsourcer enterprise.

УДК 343.01

І. О. ЗІНЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри кримінального права № 2
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: criminallaw2v@gmail.com
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8295-4518>



Є. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридичних наук, доцент,
доцент кафедри кримінального права № 1
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: krimlaw1@nulu.edu.ua
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7072-8505>



**ФУНКЦІЇ КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВА
ТА ЇХ СПІВВІДНОШЕННЯ ІЗ ФУНКЦІЯМИ ЗАКОНУ
ПРО КРИМІНАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ**

Стаття присвячена з'ясуванню ролі та значення кримінального права для держави, суспільства та особистості на сучасному етапі їх розвитку. Доведено, що кримінальне право є особливою галуззю права, з притаманними лише йому унікальними інструментами правового регулювання. З'ясовано, що питання про функції та завдання кримінального закону тісно пов'язані з поглядами на предмет кримінального права крізь призму уявлень про взаємний правовий зв'язок держави зі злочинцем. Підтверджено, що існуюча доктрина взаємообумовленості мети кримінального права та закону про кримінальну відповідальність із завданнями КК впливає на формування функцій кримінального права, формує «інтелектуаль-

ний каркас» для подальшого глибокого дослідження змісту предмета й методу кримінального права, може сприяти пропозиціям «de lege ferenda» до приписів ст. 1 КК.

Ключові слова: функції кримінального права, функції закону про кримінальну відповідальність, мета кримінального права, предмет кримінального права, завдання КК, мета закону про кримінальну відповідальність.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. наука кримінального права продовжує активний пошук фундаментального підґрунтя для визначення видів суспільних відносин, які становлять предмет кримінального права. Це, вочевидь, пов'язано як із зростаючою різноманітністю поглядів на праворозуміння, так і з пошуком додаткових можливостей цієї галузі права у справі правового регулювання боротьби зі злочинністю. Тому сучасні тенденції розвитку правознавства вимагають поглиблення уявлень про сутність функцій кримінального права як фундаменту для удосконалення його поняття, змісту предмета правового регулювання і, як наслідок, уточнення переліку суспільних відносин, які його утворюють.

У даній статті її автори не претендують на вичерпне вирішення поставленого питання, але вважають вихідний матеріал корисним для подальшого, більш глибокого аналізу способів законодавчого закріплення основних функцій кримінального права та з'ясування завдань КК.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З'ясуванням питання про функції кримінального права та зміст кримінально-правових відносин займалися багато науковців. Серед них: Ю. В. Баулін, Н. В. Генріх, А. П. Козлов, Н. Ф. Кузнецова, О. В. Надьон, А. В. Наумов, М. І. Панов, А. А. Піонтковський, Б. Т. Разгільдієв, М. Д. Шаргородський, В. Д. Філімонов тощо. Утім, у більшості наукових праць питання щодо аналізу впливу функцій на визначення предмета кримінального права на підставі сучасних поглядів на праворозуміння майже не досліджувались. Так само наразі в теорії майже не зустрічаються пропозиції про удосконалення приписів ст. 1 КК щодо завдань закону про кримінальну відповідальність.

Формулювання цілей. У зв'язку із зазначеним мета цієї публікації полягає в тому, щоб на ґрунтовній теоретичній основі проаналізувати зміст функцій кримінального права та їх співвідношення із функціями закону про кримінальну відповідальність, метою кримінального права та закону про кримінальну відповідальність. Це, на погляд авторів, в подальшому може сприяти вдосконаленню законодавчого визначення завдань КК, розкриттю сутності, взаємодії та співвідношення його регулятивних, охоронних та попереджувальних функцій.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, сучасна доктрина кримінального права здебільшого виходить із концепції розуміння предмета цієї галузі як сукупності фактичних суспільних відносин (правовідносин), що породжуються вчиненням злочином. Ця теза, в принципі, нами не заперечується. Проте, на нашу думку, функції кримінального права, що виникають у зв'язку із досягненням відповідних завдань, визначених законодавцем у ч. 1 ст. 1 КК, насправді є дещо ширшими і не обмежуються колом відносин, які пов'язані виключно із вчиненням злочином.

Дійсно, навряд чи можна заперечити той факт, що на злочин як такий можна дивитись під кутом зору певних правовідносин, точніше, своєрідних, з урахуванням негативного змісту, відносин одного суб'єкта (злочинця) до прав іншого (потерпілого), що мають центральне значення для їх виникнення через сам юридичний факт – відповідне суспільно небезпечне протиправне діяння.

Водночас не можна не визнати і того, що запобігання виникненню цих відносин, так само, як і виникнення вказаного факту через вчинення передбаченого законом протиправного діяння також породжує, як до, так і під час досудового розслідування чи судового слідства, а також в подальшому (наприклад, під час реалізації кримінальної відповідальності), певні суспільні відносини, але вже з іншим змістом.

Якщо йти ще далі, то притягнення особи до кримінальної відповідальності теж породжує правовідносини, але вже правовідносини кримінально-процесуального характеру між обвинуваченим і судовими органами з приводу скоєного злочину. Останні, як відомо, спрямовані насамперед на встановлення об'єктивної істини у провадженні та вирішенні питання, чи дійсно існують кримінально-правові відносини між певною особою і державою з приводу наявності у вчиненому нею діянні всіх ознак складу злочину, передбаченого законом (ч. 1 ст. 2 КК). Якщо все так, і вину особи доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду, то це повинно тягти (через відповідну конкретизацію) певні кримінально-правові наслідки (ч. 2 ст. 2 КК), тобто кримінально-правові відносини вже іншого виду, що залежать від обраної судом форми реалізації кримінальної відповідальності з притаманною кожній із них метою. Її досягнення, вочевидь, теж здатне породжувати відповідні правовідносини.

На підтвердження висловленого зазначимо, що ще наприкінці XIX ст. М. С. Таганцев дивився на злочинне діяння як на «юридичну відносину, що містить у собі два окремі моменти: ставлення злочинця до охоронюваного законом юридичного інтересу – злочин, і ставлення держави до злочинця, що

викликане вчиненим ним протиправним діянням – у вигляді кари» [1, с. 10]. І це, з нашої точки зору, справедливе зауваження вченого.

Отже, питання щодо доцільності обмеження кримінально-правових відносин, породжуваних матеріальним правом, лише одним юридичним фактом – регулюванням взаємовідносин між злочинцем і державою, як пропонують деякі із вчених [2, с. 47], – на наш погляд, є відверто дискусійним. Нагадаємо, що дослідження з приводу предмета кримінального права, який тісно пов'язаний з його функціями (які, в свою чергу, прийнято визначати через завдання кримінального закону [3, с. 58]) і, як наслідок, – формування основних доктринальних концепцій щодо визначення переліку суспільних відносин, які його утворюють, почали послідовно оформлюватись ще наприкінці ХІХ ст. Проте дискусії з цього приводу не припинилися до сьогодні і так чи інакше відображають уявлення про соціальну спрямованість цього питання.

При цьому суспільні відносини, як уявляється авторам, пов'язані з такими їх сполученнями: а) як такі, що не регулюють, а лише охороняють базисні відносини (в даному випадку основна увага приділяється праву держави на покарання злочинця); б) як такі, що регулюють відносини між злочинцем і державою (тут у різноманітних інтерпретаціях акцентується увага на взаємному правовому зв'язку держави зі злочинцем); в) як такі, що регулюють більш широку групу відносин, у тому числі і ті, що стосуються загального попередження злочинів (у цьому випадку акцент зміщується у бік обов'язків громадян дотримуватись заборон, визначених кримінальним законом).

Можна погодитись, що вказані теорії у різних своїх комбінаціях наразі формують, так би мовити, «інтелектуальний каркас» для досліджень не тільки функцій КК, як визначального базису для переліку кримінально-правових відносин, що впливають на зміст предмета кримінального права, але і його методу, який, безперечно, заслуговує на самостійний аналіз.

Слід зауважити, що нами не поділяється точка зору, що кримінально-правові норми не мають власного предмета регулювання тому, що їх функції обмежені лише охороною відповідних (базисних, визначених іншими галузями права або Конституцією України) відносин та забезпеченням їхнього існування [4, с. 45; 5, с. 12]. Проте очевидним є й той факт, що питання, які ж саме суспільні відносини становлять предмет кримінального права, в науці однакостайного вирішення не отримало.

Стисло прослідкуємо розвиток зазначеної проблеми через приписи вітчизняного кримінального законодавства.

Вперше норма, яка визначала коло відносин, які впливають із функцій кримінального права (хоча і з відверто класовим акцентом), з'явилася у 1919 р.,

хоча в доктрині кримінального права такі пропозиції висловлювалися значно раніше [6, с. 30].

Так, у ст. 2 «Руководящих начал по уголовному праву РСФСР», які діяли на території України, зазначалось, що: *«Уголовное право имеет своим содержанием правовые нормы и другие правовые меры, которыми система общественных отношений данного классового общества охраняется от нарушения (преступления) посредством репрессии (наказания)»*. У ст. 3 цієї пам'ятки права указувалось, що радянське кримінальне право *«имеет задачей посредством репрессии охранять систему общественных отношений, соответствующую интересам трудящихся масс, организовавшихся в господствующий класс в переходный от капитализма к коммунизму период диктатуры пролетариата»*.

Кримінальний кодекс РРФСР 1922 р., який був повністю рецепіюваний на території УСРР і діяв до 1927 р., у ст. 5 передбачав, що *«уголовный кодекс имеет своей задачей правовую защиту государства трудящихся от преступлений и общественно опасных элементов и осуществляет эту защиту путем применения к нарушителям революционного правопорядка наказания или других мер социальной защиты»*.

У подальшому, згідно із приписами ст. 1 КК УСРР 1927 р. встановлювалось, що *«уголовное законодательство УССР имеет задачей охрану социалистического государства рабочих и крестьян и установленного в нем правопорядка от общественно опасных действий (преступлений) путем применения к лицам, их совершающим, указанных в настоящем кодексе мер социальной защиты»*.

У КК УРСР 1960 р. положення щодо його завдань істотно змінилися. У ч. 1 ст. 1 підкреслювалося, що *«Кримінальний кодекс Української РСР має завданням охорону радянського суспільного і державного ладу, соціалістичної власності, особи та прав громадян і всього соціалістичного правопорядку від злочинних посягань»*, тобто ним, в першу чергу, під охорону брався вже радянський соціалістичний правопорядок та суспільний й державний лад. Відповідно, у ч. 2 ст. 1 КК указувалось, що *«для здійснення цього завдання Кримінальний кодекс визначає, які суспільно небезпечні діяння є злочинними, і встановлює покарання, що підлягають застосуванню до осіб, які вчинили злочини»*.

Отже, як можна побачити, законодавче підґрунтя для формування визначеності не тільки основної функції (охоронної, як випливає з наведеної вище норми), а і предмета та метода (репресії) кримінального права як галузі, вимальовувалось досить повільно.

Щодо науки кримінального права, вважається, що першим, хто увів до наукового обігу дане поняття, був М. А. Шаргородський, який писав, що:

предметом кримінального права, що ніби не викликає жодних сумнівів, є ті суспільні відносини, які ми розуміємо під словом «злочин» і пов'язане з ним покарання [7, с. 41]. Новизна наукових концепцій у той час полягала у тому, що злочин, як суспільно небезпечне, протиправне та винне діяння, почав розумітись як явище, яке породжує відповідні відносини між злочинцем (з одного боку) і потерпілим, суспільством та державою (з другого). Винне діяння з суспільними відносинами, що виникають з цього приводу, за зазначеним підходом, як справедливо помітив Н. М. Кропачев, якщо і не зростаються, то передбачали одне і те саме, перебуваючи в єдності [8, с. 32].

Утім КК 1960 р., як нам здається, насправді не давав підстав для такого ототожнення, тому що поряд з раніше визначеними завданнями припускав охорону кримінальним правом ще й суспільного ладу, тобто такої системи суспільних відносин, яка явно виходила за межі злочинних посягань.

Наступним кроком у визначенні кола суспільних відносин, що становлять предмет кримінального права, стало законодавче визначення завдань КК України 2001 р. у ч. 1 ст. 1 КК: *«Кримінальний кодекс України має своїм завданням правове забезпечення охорони прав і свобод людини і громадянина, власності, громадського порядку та громадської безпеки, довкілля, конституційного устрою України від злочинних посягань, забезпечення миру та безпеки людства, а також запобігання злочинам»*.

Тут зауважимо, що для вирішення, безумовно, складного питання щодо предмета кримінального права, важливого і визначального значення набувають вказівки саме законодавця на шляхи і засоби вирішення кримінально-правових завдань, що наразі стоять перед цією галуззю права. Але у зв'язку з тим, що суспільні відносини, які становлять собою предмет кримінального права, в літературі [9, с. 16] небезпідставно пов'язуються з дослідженням його функцій, вважаємо за необхідне почати дослідження поставленого питання, саме із з'ясування змісту таких термінів, як «завдання» та «функції» у їх кримінально-правовому значенні.

Звернемося до терміна «завдання», адже саме з його визначення й починається чинний КК.

З точки зору семантичного тлумачення у звичайному розумінні цього слова, «завдання» – це: 1) те, що вимагає виконання або дозволу; 2) вправа, яка виконується, вирішується за допомогою умови, обчислення тощо, розв'язати (вправу) – значить дати право на що-небудь, знайти правильну відповідь, вирішити – прийти до висновку, до необхідності яких-небудь дій.

Щодо юридичного змісту терміна «завдання», то він хоча і вживається у певних словосполученнях, як-то: «завдання права» або «завдання закону», але є не визначеним ні в законі, ні в правовій доктрині.

Через це, на наш погляд, при вирішенні питання про правовий зміст терміна «завдання» КК доцільно застосовувати таке формулювання: *це те, до чого прагне законодавець, приймаючи норми закону про кримінальну відповідальність, те, що є змістом визначених законом приписів кримінально-правових норм, як форми вираження відповідної галузі права.*

На відміну від «завдання», «функція» є категорією системного підходу, що застосовується при характеристиці будь-яких систем – соціальних та правових тощо. Наприклад, за визначенням М. І. Панова, під функціями кримінального права слід розуміти «систему кримінально-правових засобів і напрямів правової діяльності держави з вирішення завдань цієї галузі права» [3, с. 58]. Призначення функцій у всіх випадках полягає у тому, щоб завдати певний вектор діяльності системи, надаючи їй, так би мовити, той самий «еталон», наявність якого потрібна для досягнення поставленої мети.

Отже, функція повинна містити у собі об'єктивний порядок речей, що встановлюється державою з приводу регулювання, охорони та попередження посягань на найбільш важливі з точки зору законодавця суспільні відносини, на тому чи іншому етапі розвитку суспільства.

Таким чином, саме соціальна сутність права, як нам здається, виступає визначальною базою для законодавчого інструментарію, на якому відповідний вектор тримається і здатен визначати функції кримінального права.

При цьому хоча функції і слід відрізняти як від мети і завдань, що стоять перед КК, так і від форми їх реалізації – кримінального закону, все ж таки розкриття змісту цих категорій неможливе без аналізу їхньої взаємодії та взаємного впливу.

На нашу думку, при аналізі функцій кримінального права передусім треба спиратись на той із видів діяльності, який буде сприяти виявленню того, до чого прагнуть чи чого мають досягти держава, суспільство і особистість завдяки галузі кримінального права.

Використання принципу розмежування кримінального права і закону, в цьому випадку, може призвести до істотного неспівпадіння цих категорій за змістом (докл. див.: [10, с. 272–286]). Це пояснюється тим, що функція права (як соціального явища, що не залежить від волі або розсуду законодавчої влади держави), на наш погляд, обумовлена природним прагненням людства до усунення або хоча б мінімізації перешкод для забезпечення існування і розвитку найбільш важливих (ключових) суспільних відносин, які склалися на відповідному етапі еволюції суспільства.

Що стосується функцій кримінального закону, то їм притаманна форма-лізація вказаного прагнення крізь призму законодавчих уявлень про нього.

Це, вочевидь, відбувається з урахуванням особливостей накопиченого досвіду органами державної влади при їх правозастосовчій діяльності. Інакше кажучи, тут має місце адаптована для «життя» модель поведінки, так би мовити, її ідеальна форма, заради втілення якої існує відповідна галузь.

Тобто функції кримінального закону (на відміну від функцій кримінального права) – це той порядок речей, що приводить до певного результату, якого прагне досягти законодавець з урахуванням традицій, ментальності, поглядів та ступеня розвитку як суспільства, так і можливостей держави. Цей порядок речей націлений на досягнення відповідного результату і характеризується об'єктивними ознаками, які лежать у площині мети кримінального закону.

Таким чином, характеристика мети закону про кримінальну відповідальність завжди має суб'єктивну складову і залежить від суб'єкта, яким є держава в особі правотворчих органів з приводу розуміння вказаного вище природного прагнення, що становить мету права. У свою чергу, мета права реалізується через закон, який є формою вираження інтересів особи, суспільства та держави, і створюється їх спільною свідомістю. Об'єктивоване вираження мети, як нам здається, визначається умовами життя суспільства і є ідеальною моделлю матеріального світу, що відбивається конкретними законодавчими засобами і механізмами.

Зрозуміло, що як мета права, так і мета закону – категорії історично мінливі, які залежать від конкретної історичної епохи розвитку суспільства і держави. За справедливим зауваженням А. В. Малька, «мета не може бути ні абсолютною, ні незмінною: в процесі її реалізації з'являються нові обставини, що вимагають внесення відповідних змін» [11, с. 4].

Непрямым підтвердженням цієї думки може стати, наприклад, скасування у чинному КК таких норм, що передбачали кримінальну відповідальність за злочини проти церкви: богохульство, спокушання православного в іншу віру, переривання ходу літургії в храмі; злочини проти моральності: нешанування дітьми батьків, відмова від утримання батьків похилого віку тощо. Або, наприклад, у зв'язку з відсутністю фінансової спроможності, виключення законодавцем з переліку мети покарання – ч. 2 ст. 50 КК, такої з них, як перевиховання винного.

Таким чином, з одного боку, метою права є досягнення гармонійного (виходячи з філософської складової – справедливого) співіснування інтересів відомого «трикутника»: особистості, суспільства і держави. З другого ж – метою свідомої творчості законодавця є відображення реально існуючих умов і суперечностей суспільного життя у відповідності зі своєю свідомістю. Очевидно, з точки зору поняття «справедливості», вони повинні стояти поряд.

Як влучно висловлювався, характеризуючи ідеального законодавця, вже сьогодні забутий К. Маркс, «законодавець повинен дивитися на себе, як на випробувача. Він не створює законів, він не винаходить їх, а тільки формулює» [12, с. 162]. Утім, враховуючи особливості розвитку вищезазначених категорій на тому або іншому етапі цієї діяльності, в принципі, не виключається і свавілля, якщо законодавець, за думкою того ж К. Маркса, «підмінив сутність справи своїми вигадками» [13, с. 311] – тобто коли або присутній непрофесіоналізм останнього, або ще гірше – його політична чи особиста зацікавленість. Обидві, як нам здається, є ганебними для змісту кримінального права і за можливістю мають бути усунені на стадії правотворчості.

До сказаного додамо, що в теорії права мету прийнято розподіляти на: а) віддалену та близьку; б) безпосередню, загальну і опосередковану; а також: в) проміжну та кінцеву. Всі ці класифікації, зрозуміло, діалектично пов'язані між собою. Однак з урахуванням того, що кожен з елементів наведених класифікацій може виступати певною сходинкою у розумінні іншої, певне урахування їхнього змісту, на наш погляд, у подальшому здатне істотно вплинути на вирішення питання про види відносин кримінально-правового характеру, що утворюють предмет кримінального права.

Утім, це питання заслуговує на окреме теоретичне дослідження.

Підводячи ризик під усім вищезазначеним, слід зауважити, що роль функцій права в процесі досягнення ним своєї мети полягає в тому, що вона досягається (функціональність) або не досягається (дисфункціональність) виключно завдяки застосуванню закону. Тому мета обумовлює соціальне призначення функцій, а також їх практичну спрямованість. І це вочевидь так, адже між законом, як формою і правом, як змістом, що наповнює форму, існує дуже тісний взаємозв'язок. А якщо це так, то, виступаючи взаємопов'язаними категоріями, вони і утворюють відповідні системи функцій в цілому. Мета права тут опосередковує і зумовлює мету закону, а остання забезпечує досягнення першої, і врешті-решт представляє собою механізм досягнення ідеального результату – функціонування відповідної галузі.

Викладене дозволяє стверджувати, що як функції кримінального права, так і функції закону про кримінальну відповідальність, хоча і володіють самостійними та специфічними рисами, існують не самі по собі, знаходячись в ізольованому середовищі, не відокремлені одна від іншої, а є категоріями взаємообумовленими. Тобто в реальній дійсності вони знаходяться у відповідному взаємозв'язку, даючи відповідь на питання про загальну природу кримінального права, як галузі в цілому.

Ця теза, вочевидь, дає можливість підтвердити існування такого ланцюга відповідних кримінально-правових явищ: мета кримінального права, як зміст

окремої галузі впливає на формулювання завдань КК → мета закону про кримінальну відповідальність, як форми закріплення відповідного змісту визначає способи вирішення завдань КК через суму відповідних функцій → функціональність породжує різновиди суспільних відносин кримінально-правового характеру → сума таких суспільних відносин утворює предмет відповідної галузі права.

Сказане дозволяє зробити висновок, що хоча завдання і функції кримінального права, як окремої галузі і збігаються за назвою із завданнями КК, але, на наше переконання, є, за великим рахунком, термінологічним збігом. На підтвердження цієї тези можна навести слова В. Д. Філімонова, що «не слід об'єднувати у внутрішній структурі правової функції різнопланові явища – завдання щодо правового регулювання (суб'єктивний елемент) і метод правового регулювання (об'єктивний елемент)» [14, с. 49].

Вплив права на систему суспільних відносин є об'єктивним процесом. Внутрішній зміст функції представляє собою метод, завдяки якому ця спрямованість здійснюється. Тому, в залежності від того, яким пріоритетам, як завданням, що стоять перед кримінальним правом, законодавець віддає перевагу, можна судити про спрямованість правового впливу. За справедливим зауваженням В. Д. Філімонова, «функція права – це соціальна роль, яку вона виконує в організації (впорядкуванні) суспільних відносин» [14, с. 50].

Отже, визначення завдань кримінального права, на наш погляд, є відповіддю на питання: для чого необхідна ця галузь у правовій системі. У свою чергу окреслення її функцій покликане визначити, яким чином ця галузь вирішує поставлені завдання.

Функції кримінального закону, на відміну від функції права, являють собою своєрідний інструментарій, засоби та способи, які використовуються при вирішенні завдань у межах правової визначеності, закріпленої в КК.

Висновки. На підставі аналізу основних доктринальних концепцій щодо визначення функціональної спрямованості кримінального права, а також співвідношення завдань КК із метою кримінального права та закону про кримінальну відповідальність, та їх впливу на зміст предмета відповідної галузі встановлено таке.

При вирішенні питання про зміст терміна «завдання» КК доцільно застосувати таке формулювання: це те, до чого прагне законодавець, приймаючи норми закону про кримінальну відповідальність, те, що є змістом визначених законом приписів кримінально-правових норм, як форми вираження відповідної галузі права.

На відміну від «завдання», «функція» є категорією системного підходу, що застосовується при характеристиці будь-яких систем – соціальних та

правових тощо. Її призначення у всіх випадках полягає у тому, щоб завдати певний вектор діяльності системи, надаючи їй, так би мовити, той самий «еталон», наявність якого потрібна для досягнення поставленої мети.

Роль функцій права у процесі досягнення ним своєї мети полягає в тому, що вона досягається (функціональність) або не досягається (дисфункціональність) виключно завдяки застосуванню закону. Тому мета обумовлює соціальне призначення функцій, а також їх практичну спрямованість.

Функції кримінального права, як і функції закону про кримінальну відповідальність, хоча і наділені самостійними та специфічними рисами, існують не самі по собі, знаходячись в ізольованому середовищі, не відокремлені одна від іншої, а є категоріями взаємообумовленими. Тобто в реальній дійсності вони знаходяться у відповідному взаємозв'язку між собою, надаючи відповідь на питання про загальну природу кримінального права як галузі в цілому.

Як результат дослідження підтверджено, що існуюча доктрина взаємообумовленості мети кримінального права та закону про кримінальну відповідальність із завданнями КК впливає на формування функцій кримінального права, які здатні породжувати відповідні суспільні відносини. Такий підхід, з точки зору авторів, формує, так би мовити, «інтелектуальний каркас» для подальшого більш глибокого дослідження не тільки змісту предмета, а і методу кримінального права, що в майбутньому може сприяти пропозиціям «*de lege ferenda*» до приписів ст. 1 КК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Таганцев М. С. Лекции по русскому уголовному праву. Часть Общая. Вып. 1. СПб.: Гос. тип., 1887. 394 с.
2. Наден О. В. Теоретичні основи кримінально-правового регулювання в Україні: монографія. Харків: Право, 2012. 266 с.
3. Панов М. І. Вступ до навчального курсу «Кримінальне право України» Харків: Право, 2015. 104 с.
4. Разгильдиев Б. Т. Задачи уголовного права Российской Федерации и их реализация / под ред.: Р. Р. Галиакбаров. Саратов: Саратов. ун-т, 1993. 232 с.
5. Пионтковский А. А. Курс советского уголовного права: Преступление: в 6 т. Часть общая / в ред.: А. А. Пионтковский, П. С. Ромашкин, В. М. Чхиквадзе. М.: Наука, 1970. Т. 2. 516 с.
6. Нольде Э. Ю. Свод замечаний на проект общей части Уложения о наказаниях, выработанных редакционной комиссией: Замечания на третью главу Проекта. Пб.: Гос. Тип., 1884. Т. 2. С. 937.
7. Шаргородский М. Д. Предмет и система уголовного права. *Советское государство и право*. 1941. №4. 156 с.

8. Кропачев Н. М. Уголовно-правовое регулирование. Механизм и система. СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т, 1999. 262 с.
9. Кримінальне право України. Загальна частина: підручник / В. І. Борисов, В. Я. Тацій, В. І. Тютюгін та ін.; за ред. В. Я. Тація, В. І. Борисова, В. І. Тютюгіна. 5-те вид., переробл. і допов. Харків: Право, 2015. 528 с.
10. Шевченко Є. В. До питання про співвідношення кримінального права з кримінальним законом в контексті сучасних поглядів на праворозуміння. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право.* 2014. № 2 (17). С. 272–286.
11. Малько А. В. Проблемы взаимодействия целей и средств в политике. *Вестник ВУиТ. Сер. «Юриспруденция».* Тольятти. 2003. Вып. 30. С. 174.
12. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М.: Гос. издат. полит. лит., 1955. 2-е изд. Т. 1. 698 с.
13. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М.: Гос. издат. полит. лит., 1961. 2-е изд. Т. 21. 745 с.
14. Филимонов В. Д. Охранительная функция уголовного права. СПб.: Юрид. центр Пресс, 2003. 198 с.

REFERENCES

1. Tagantsev, M. S. (1887). *Leksii po russkomu ugovolnomu pravu. Chast Obschaya. Issue 1.* SPb: Gos. tip. [in Russian].
2. Naden, O. V. (2012). *Teoretychni osnovy kryminal'no-pravovoho rehulyuvannya v Ukrayini.* Kharkiv: Pravo [in Ukraine].
3. Panov, M. I. (2015). *Vstup do navchalnogo kursu. KrimInalne pravo UkraYini.* HarkIv: Pravo [in Ukraine].
4. Razgildiev, B. T. (1993). *Zadachi ugovolnogo prava Rossiyskoy Federatsii i ih realizatsiya.* R. R. Galiakbarov (Ed.). Saratov: Sarat. un-ta [in Russian].
5. Piontkovskiy, A. A. (1970). *Kurs sovetskogo ugovolnogo prava: Prestuplenie. Chast obschaya.* A. A. Piontkovskiy, P. S. Romashkin, V. M. Chhikvadze (Ed.). (Vols 1–6; Vol 2). Moskva: Nauka [in Russian].
6. Nolde, E. Yu. (1884). *Svod zamechaniy na projekt obschey chasti Ulozheniya o nakazaniyah, vyirabotannyih redaktsionnoyu komissieyu: Zamechaniya na tretyu glavu Proekta.* (Vol. 2) [in Russian].
7. Shargorodskiy, M. D. (1941). *Predmet i sistema ugovolnogo prava. Sovetskoe gosudarstvo i pravo.* 4.
8. Kropachev, N. M. (1999). *Ugolovno-pravovoe regulirovanie. Mehanizm i sistema.* Sankt-Peterburgskiy gosudarstvenniy universitet [in Russian].
9. Borysov, V. I., Tatsiy, V. Ya., Tyutyuhin, V. I. ta in. (2015). *Kryminalne pravo Ukrayiny. Zahal'na chastyna: pidruchnyk.* V. Ya. Tatsiya, V. I. Borysova, V. I. Tyutyuhina (Ed.) Harkiv: Pravo [in Ukraine].
10. Shevchenko, Ye. V. (2014). *Do pytannya pro spivvidnoshennya kryminal'noho prava z kryminal'nym zakonom v konteksti suchasnykh pohlyadiv na pravorozuminya.* *Visnyk*

NU «Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Seriya: Ekonomichna teoriya ta pravo. No. 2 (17). 272–286. [in Ukraine].

11. Malko, A. V. (2003). Problemyi vzaimodeystviya tseley i sredstv v politike. *Vestnik VUiT. Ser. «Yurisprudentsiya». issue 30* [in Russian].
12. Marks, K., Engels, F. (1955). Sochineniya. Moskva: Gos. izdat. polit. lit. (Vol. 1) [in Russian].
13. Marks, K., Engels, F. (1961). Sochineniya. Moskva: Gos. izdat. polit. lit. (Vol. 21) [in Russian].
14. Filimonov, V. D. (2003). Ohranitelnaya funktsiya ugolovnoho prava. S.-Pb: Yurid. tsentr Press [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 04.06.2017 р.

И. А. ЗИНЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права №2 Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

Е. В. ШЕВЧЕНКО

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры уголовного права №1 Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков, Украина

ФУНКЦИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА И ИХ СООТНОШЕНИЕ С ФУНКЦИЯМИ ЗАКОНА ОБ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Статья посвящена анализу роли и значения уголовного права для государства, общества и личности на современном этапе их развития. Обоснованы выводы, что уголовное право представляет собой особую отрасль права, с присущими только ему уникальными инструментами правового регулирования. Установлено, что вопросы о функциях и задачах уголовного закона тесно связаны со взглядами на предмет уголовного права сквозь призму представлений о взаимной правовой связи государства с преступником. Подтверждено, что существующая доктрина взаимообусловленности целей уголовного права и уголовного закона с задачами УК влияет на формирование функций уголовного права, формирует «интеллектуальный каркас» для дальнейшего глубокого исследования содержания предмета и метода уголовного права, может способствовать выработке предложений «de lege ferenda» к предписаниям ст. 1 УК.

Ключевые слова: функции уголовного права, функции уголовного закона, цель уголовного права, предмет уголовного права, задачи УК, цель закона об уголовной ответственности.

I. O. ZINCHENKO

PhD. in Legal Sciences, associated professor of the Criminal Law Department №2, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

Ye. V. SHEVCHENKO

PhD. in Legal Sciences, associated professor of the Criminal Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine

**THE FUNCTIONS OF CRIMINAL LAW
AND ITS CORRELATION WITH THE FUNCTIONS
OF THE LAW ON CRIMINAL RESPONSIBILITY**

Problem setting. Modern tendencies in the development of jurisprudence require deepening of the notions about the essence of the functions of criminal law as the basis for improving its concept, the content of the subject of legal regulation and clarification of the list of social relations.

Recent research and publication analysis. Yu. V. Baulin, N. V. Henrikh, A. P. Kozlov, N. F. Kuznietsova, O. V. Nadon, A. V. Naumov, M. I. Panov, A. A. Piontkovskyi, B. T. Razghilyev, M. D. Sharhorodskyi, V. D. Filimonov were engaged the question of the functions of criminal law and the content of criminal and legal relations.

Paper objective. The purpose of the article is to analyze the content of criminal law functions and their correlation with the functions of the law on criminal responsibility, the purpose of criminal law and the law on criminal responsibility.

Paper main body. The crime can be viewed from the perspective of certain legal relationships – the relationship of one subject (offender) to the rights of another (victim), which are central importance to their occurrence through the legal fact – socially dangerous unlawful actions. Preventing the emergence of these relations also generates certain social relations but with another meaning.

Involving a person in criminally liable generates a criminal and legal relationship between the accused and the judiciary. If the guilt of a person is proved in law and established in a guilty verdict handed down by a court, this must entail to certain criminal and legal relations of a different kind. These relationships depend on the form to implement criminal liability chosen by the court with the inherent purpose of each of them. Achieving the goal is also capable to generate the relevant legal relationship.

The functions of criminal law and the functions of the law on criminal responsibility are mutually related categories and are in an appropriate relationship. This makes it possible to confirm the existence of a chain of relevant criminal and legal phenomena: the purpose of criminal law → purpose of the law on criminal responsibility → functionality generates a variety of public relations of criminal and legal nature → the sum of such social relations forms the subject of the relevant field of law.

Conclusion of the research. As a result of the study, it has been confirmed that the existing doctrine of interdependence between the purpose of criminal law and the law on

criminal responsibility with the tasks of the Criminal Code affects the formation functions of criminal law that are capable of generating the relevant social relations.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the clarification of the role and significance of criminal law for the state, society and personality at the present stage of their development. It is proved that criminal law is a special branch of law with unique instruments of legal regulation. Questions about the functions and tasks of the criminal law are closely linked with the views on the subject of criminal law through the prism of ideas about the mutual legal relationship between the state and the offender. It is confirmed that the existing doctrine of the mutual relation between the purpose of criminal law and the law on criminal responsibility with the objectives of the Criminal Code affects the formation of the functions of criminal law, forms the “intellectual framework” for further in-depth study of the content of the subject and method of criminal law, may contribute to the proposals “de lege ferenda” to the regulations Article 1 of the Criminal Code.

Key words: the functions of criminal law, the functions of the law on criminal responsibility, the purpose of criminal law, the subject of criminal law, the task of the Criminal Code, the purpose of the law on criminal responsibility.

НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

УДК 330.1:340

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ У СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ ТА ПРАКТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАВознавців (огляд результатів наукової дискусії в редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право»)

Менеджмент знань – це система управління знаннями ресурсами організації, спрямована на забезпечення їх ефективного використання для досягнення її цілей. Менеджмент знань інтегрує напрями, заходи та методи різних видів менеджменту організацій: управління ресурсами, персоналом, комунікаціями, капіталом, інноваціями, виробничим процесом, фінансами, інформаційний менеджмент тощо.

Концепція управління знаннями виникла у 90-х рр. ХХ ст. В сучасний період управління юридичними знаннями набуває ролі одного із важливих чинників ефективної освітньої, наукової, практичної діяльності правознавців. Неможливо без дієвої системи управління юридичними знаннями забезпечити високий рівень підготовки фахівців з права, якості та конкурентоспроможності юридичного консалтингу, ефективність правничої допомоги.

У вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах розкриття змісту менеджменту знань базується на ресурсному, процесному, функціональному та комплексному підходах. Згідно з ресурсним підходом менеджмент знань належить до сфери управління ресурсами, а його головним завданням є забезпечення отримання, збереження, накопичення та ефективного використання знань. Значна кількість визначень менеджменту знань базується на процесному підході трактування його змісту як управління внутрішньо-фірмовим потоком знань. На базі функціонального підходу менеджмент знань визначається як сукупність загальних і спеціальних управлінських функцій, технологічних, мотиваційних і організаційних рішень, прийомів та заходів щодо забезпечення накопичення та використання знань у межах фірми. Зараз все більшого розповсюдження набуває комплексний підхід до управління знаннями як управлінської діяльності, що сполучає її різні види і напрями.

Але проблема управління юридичними знаннями та визначення його ролі у освіті та професійній діяльності правознавців не отримала ще належного рівня розкриття. З метою з'ясування підходів до розв'язання цієї проблеми редакцією збірника наукових праць «Економічна теорія та право» проведено наукову дискусію, аналіз результатів якої дозволив зробити певні висновки щодо особливостей та розвитку менеджменту юридичних знань.

Метою наукової дискусії було розкриття сучасного стану управління знаннями в юридичній освіті та практиці, особливостей менеджменту юридичних знань, напрямів та заходів його подальшого розвитку. Наукова дискусія охоплювала такі головні напрями обговорення проблеми: сучасний стан управління знаннями в юридичній освіті та практиці, особливості менеджменту юридичних знань та напрями і заходи його подальшого розвитку.

В. В. Федюк (Інститут підготовки кадрів для органів юстиції України) узагальнив головні характеристики управління знаннями в юридичних фірмах, серед яких виокремив такі: первинний об'єкт управління – правова інформація, яка поступово перетворюється у правове знання за моделлю дані-інформація-розуміння-мудрість; призначення – поєднання правового знання, досвіду і професійно-правової культури юридичної фірми; послідовність розробки, починаючи з визначення загальних цілей юридичної фірми, завершуючи аналізом розривів у забезпеченні знаннями, необхідними для практичної юридичної діяльності; командна робота та наставництво; складність автоматизації процесу управління неявними знаннями та неможливість перетворення програмного інструментарію у суто людський інтелект; розвиток вміння «вихоплювати з потоку» найсуттєвіше.

Сучасному стану управління знаннями в юридичних фірмах притаманні:

- суб'єктний підхід як спрямування управління знаннями на розвиток інтелектуального потенціалу персоналу, формування «портрету» юриста як джерела знань за допомогою професійно-практичного розвитку; підтримку діяльності з накопичення професійних знань та корпоративного навчання;
- інструментальний (документарний) підхід до управління знаннями, який полягає у систематизації потрібних даних, розвитку міжгалузевих зв'язків у праві, формалізації (закріпленні) стандартів і процедур, вироблених фірмою (типові форми звітності, розподіл обов'язків тощо).

Юридичним фірмам необхідно проводити всеохоплюючу роботу зі створення власної «корпоративної пам'яті» з урахуванням досвіду юристів і способів тлумачення інформації, вміння вибрати дійсно необхідні дані, що здатні забезпечити реалізацію цілей організації управління знаннями. Важливо поєднувати управління персоналом щодо його участі у формуванні корпоративної пам'яті і модернізацію програмно-інформаційних систем.

На думку *А. Є. Косигіної* (господарсько-правовий факультет), управління знаннями в юридичних фірмах характеризують такі напрями управлінської діяльності: організація накопичення знань; систематичне управління важливими для фірми знаннями і пов'язаними з ними процесами їх збирання, накопичення, застосування з метою досягнення цілей юридичного бізнесу; активне використання досвіду юристів. Одні юридичні фірми намагаються створити штучний інтелект, інші – формалізувати знання, навички, вміння, досвід, використовуючи паперові носії. Ці моделі управління знаннями мають свої переваги та недоліки. Штучний інтелект хоча і буде полегшувати працю юристів, наприклад, з пошуків потрібної інформації, але він неспроможний так, як кваліфікований фахівець з правознавства, винайти новаторський підхід до розв'язання проблеми, бо у нього закладено певні стандарти. Нагромадження великої кількості паперових носіїв, з одного боку, є накопиченням знань та досвіду шляхом їх формалізації, а з другого боку, призводить до труднощів пошуку необхідної інформації, оскільки це займає значний час. Крім того, через велику кількість паперових джерел інформації юрист може не звернути увагу на важливі деталі справи, знання яких знадобилися б для її успішного ведення.

А. В. Черкашина (Інститут прокуратури та кримінальної юстиції) підкреслила, що в управлінні знаннями слід робити акцент не тільки на накопиченні, а і на передачі спеціальних знань та інформації. Для ефективного менеджменту знань юридичної фірми важливо розробити обґрунтовані вимоги щодо змісту знань, необхідних для здійснення певних юридичних практик, і на цій основі будувати систему управління їх рухом в організації. Важливо також розвивати внутрішньофірмову культуру руху знань, яка є важливою складовою менеджменту знань.

В. В. Бардакова (господарсько-правовий факультет) зауважила, що законодавчі акти постійно змінюються та доповнюються, з'являються юридичні новації, отже, створення системи менеджменту знань юридичної фірми, яка б швидко реагувала на це, є одночасно і важливим, і проблемним. При цьому складним є не тільки створення такої системи, а також її реалізація на практиці, адже далеко не всі юристи спроможні правильно зрозуміти її призначення. Слід зробити так, щоб фахівці у галузі права не просто використовували формалізовані знання, які є складовими бази знань юридичної фірми, а, з одного боку, сприяли її формуванню та розвитку, а з другого боку, перетворювали б формалізовані знання на власні знання, досвід і цінності як основу досягнення бажаного результату юридичного консалтингу.

На думку *М. Ю. Власенко* (Інститут підготовки кадрів для органів юстиції України), база правових знань юридичної фірми не є їх пасивним схови-

щем. Це, по-перше, потік правової інформації, по-друге, результат її осмислення, тлумачення та використання у певному контексті, по-третє, сукупність документів як носіїв професійних знань – інструкцій, положень, методик, наукових розробок, узагальнень практики тощо.

Знання відтворюються у досвіді практичної юридичної діяльності фахівців з правознавства. Тому важливим для розвитку менеджменту знань є переосмислення ролі та використання командної роботи юристів і наставництва як ефективних форм трансформації знань та досвіду особи у знання професійної групи та фахівців, які тільки починають працювати в юридичній фірмі. Юристи повинні бути зацікавленими в обміні знаннями, розвитку професійного наставництва і корпоративного навчання, оскільки це забезпечує ефективний рух знань у процесі юридичного консультування.

М. В. Драган (господарсько-правовий факультет) зазначила, що інтернаціоналізація українського бізнесу та вихід національних юридичних фірм на міжнародні ринки актуалізують упровадження принципів і методів менеджменту знань у юридичну практику.

Нагальною проблемою менеджменту правових знань є забезпечення його високого професійного рівня. З одного боку, виконання партнерами (власниками) фірми управлінських функцій призводить до прийняття неефективних управлінських рішень, оскільки, по-перше, вони не мають професійних знань з управління знаннями, по-друге, керуються принципами лояльності, особистих зв'язків тощо, формуючи склад юристів фірми. Дуже часто такі керівники відмовляють у роботі молодим фахівцям, які володіють сучасними знаннями, необхідними для забезпечення конкурентоспроможності юридичного бізнесу, але не мають досвіду практичної діяльності. З другого боку, якщо партнери компаній передають функції управління знаннями професійним менеджерам, які не мають юридичної освіти, управлінські дії останніх також можуть бути неефективними. Виникає проблема їх юридичної освіти. Таким чином, ефективний менеджмент правових знань повинен базуватися на сполученні фахівцями управлінської і юридичної освіти.

М. С. Черемянін (факультет публічного права та адміністрування) підкреслив, що на сьогоднішній день управління знаннями є одним із важливих напрямів удосконалення професійної діяльності з надання юридичних послуг. Управління знаннями в юридичних фірмах дозволяє подолати розбіжності між знаннями, досвідом та культурою фахівців з права; оптимізувати витрати часу, необхідного для пошуку інформації; забезпечити командну роботу юристів над розв'язанням правових проблем; створити ефективний зворотний зв'язок керівництва юридичної фірми і її працівників; підвищити кваліфікацію юристів; забезпечити систематичне передавання професійного досвіду та

сформувати корпоративну культуру юридичної фірми як інтелектуальної організації.

У теперішній час управління знаннями у юридичних фірмах знаходиться у процесі свого розвитку. Багато фірм вже застосовують методи та заходи менеджменту знань, але виникають певні труднощі, які треба вирішувати. І ефективним засобом цього є впровадження програм для обліку та систематизації інформації. Використання ІТ у практичній юридичній діяльності слід розглядати як важливий напрям менеджменту знань.

Таким чином, розвивати управління знаннями необхідно. Це дозволить юридичним фірмам оптимізувати час виконання та суттєво підвищити якість правової роботи, що забезпечить конкурентні переваги порівняно з фірмами, які не впроваджують менеджмент знань.

На думку **А. С. Зубенко** (вечірній факультет), менеджмент знань характеризується систематичними процесами оволодіння, розподілу та використання спеціальних знань, що є основою ефективної професійної діяльності у будь-якій сфері. Оскільки постанови, закони, нормативно-правові акти, норми державного регулювання тощо постійно розвиваються та змінюються, юридична діяльність – освітня, наукова, практична, без управління знаннями є неможливою.

Протягом довгого часу правові знання збиралися, накопичувалися, оновлювалися, систематизувалися з використанням таких носіїв, як книги, збірники, посібники, часописи тощо. У сучасний період однією із технологій менеджменту юридичних знань є накопичення правової інформації на спеціалізованих Інтернет-сайтах, у наукометричних базах, що, на мою думку, дуже зручно та значно полегшує доступ до наукових та нормативних матеріалів, а також дає більше можливостей для вивчення та розв'язання тієї чи іншої проблеми. З огляду на вищесказане, можна зробити висновок, що завдяки впровадженню технологій менеджменту юридичних знань долаються перепони щодо розвитку правників, юридичної науки та практики, правової держави.

В. С. Бабійчук (господарсько-правовий факультет) визначила, що менеджмент знань дозволяє фірмам утримувати конкурентні позиції, є чинником їх благополуччя та процвітання. Йдеться про систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються і застосовуються. Менеджер знань – це людина, що, так би мовити, «керує» знаннями, може їх відібрати й систематизувати; накопичити, кодифікувати та представити в доступній формі; розробити та впорядкувати сам процес пошуку, а в результаті створити репозитарій знань задля їх подальшого зручного використання у практичній юридичній діяльності.

Водночас ефективне управління знаннями є мистецтвом перетворювати знання на прибуток. Як відомо, основним джерелом знань на підприємстві є його працівники. Цінність даного активу полягає в його унікальності. Ще давньоримські юристи запримітили, що певні речі неможливо замінити еквівалентами – це так звані «species», індивідуальні речі. Тому не дивує поширена серед працівників думка, що, приховуючи знання, вони демонструють керівництву свою унікальність та незамінність. Це помилка. У сучасному інформаційному суспільстві дуже важко щось втримати у таємниці. І якщо працівник дійсно є генератором знань, він ніколи їх не вичерпає, а буде накопичувати та вдосконалювати. Крім того, знання мають властивість швидко застарівати, натомість поширення знань забезпечує їм постійний кругообіг та оновлення.

На думку *Л. М. Руйсам* (міжнародно-правовий факультет), система управління знаннями допомагає юридичній фірмі подолати розриви між теорією та практикою юридичної діяльності, між кваліфікацією та досвідом окремих працівників шляхом формування ефективних професійних зв'язків між ними. Діяльність з її створення і використання повинна охоплювати такі головні етапи: розробка плану впровадження та використання системи управління знаннями з визначенням її цілей, методів, інструментів та результатів; постійне вдосконалення бази знань фірми та її співробітників, що вимагає, наприклад, здійснення аналізу індустрій клієнтів фірми, відстеження змін у законодавстві, вивчення вітчизняного і зарубіжного досвіду практичної юридичної діяльності тощо; безперервне навчання юристів з використанням таких форм, як корпоративна освіта, наставництво, консультаційний менеджмент, внутрішні меморандуми.

Б. В. Трохимець (Інститут прокуратури та кримінальної юстиції) зауважив, що специфічний експертний досвід юристів є їх суб'єктивними (неявними) знаннями, які дуже складно піддаються формалізації. Серед неявних знань юриста можна визначити такі рівні: 1) власне правові знання; 2) експертний досвід та прийоми його застосування на практиці; 3) професійна правова культура юриста у широкому сенсі. Не всі елементи зазначених рівнів суб'єктивних знань юристів, з одного боку, можна формалізувати, але з другого боку, слід трансформувати у базу знань юридичної фірми, оскільки юридичні знання не статичні, а динамічні та піддаються частим змінам. Річ у тому, що кожна із цих груп неявних знань юриста містить безліч уже неактуальної для юридичної фірми інформації (знання нормативних актів, які втратили чинність, застарілі заходи та методи практичної діяльності юриста тощо), тож нагальним є питання визначення серед множини знань фахівців з права таких, які є важливими та необхідними фірмі у даний момент та на

перспективу. Тому важливим напрямом управління знаннями є відбір актуальних знань та їх ранжування за критерієм значення як ресурсу ефективного юридичного консалтингу у поточному і довгостроковому періодах. Тільки здійснивши ці заходи, можна приймати рішення про формалізацію неявних знань юристів та їх включення у базу знань юридичної фірми.

Слід також підкреслити, по-перше, систематизація і формалізація знань корисна на рівні створення типових форм угод, заяв та інших документів, розробки інструкцій для здійснення часто повторюваних процедур. По-друге, завдяки формалізації неявних знань утворюється так звана «теорія над теорією», яка регламентує ті аспекти діяльності юриста, що не регулюються нормативними актами. По-третє, юристи мають змогу вчитися на власних помилках і помилках колег, що буде сприяти їх професійному і кар'єрному зростанню. По-четверте, значну цінність для юридичної фірми мають навички юристів щодо застосування знань у конкретних ситуаціях, ефективність якого залежить не тільки від їх професійності, а і від особистих якостей, що суттєво ускладнює їх формалізацію. Досвід юристів слід соціалізувати, тобто перетворити на колективний, що є важливим напрямом управління знаннями в юридичній фірмі.

Ю. Д. Сосницька (господарсько-правовий факультет) зосередилася на проблемах руху знань у юридичному консалтингу. Внутрішньофірмовий рух знань спирається на технології, моделі, методи і прийоми практичної юридичної діяльності. Управління використанням знань спрямовано на реалізацію творчого потенціалу юристів, забезпечення необхідного рівня віддачі людського і структурного капіталів юридичної фірми, підвищення ефективності інтелектуальних ресурсів практичної діяльності з надання юридичних послуг. Управління зберіганням знань спрямовано на формування, підтримку і розвиток науково-методичної бази юридичної фірми, своєрідного внутрішньофірмового банку знань, що зберігає і накопичує наукові розробки юристів.

В. А. Жданова (господарсько-правовий факультет) зауважила, що застосування юридичних знань залежить не тільки від професійності юристів, а і від певних життєвих ситуацій, особливостей індустрій та потреб клієнтів. У цьому контексті перевагами системи управління знаннями є такі: економія часу юристів на пошуки та обробку інформації; підвищення ефективності діяльності юристів за рахунок використання бази знань фірми, а також таких її складових, як корпоративна пам'ять, «зв'язок поколінь», завдяки яким передається досвід та продукуються юридичні новації.

К. Е. Лемак (Інститут підготовки юридичних кадрів для СБУ) зосередилася на характеристиці колективних юридичних знань. Це знання, які форму-

ються і накопичуються у процесі взаємодії юристів фірми, обміну досвідом, практичними порадами та актуальною інформацією при створенні нових рішень та рекомендацій. Ці знання є колективним здобутком і повинні бути доступними співробітникам фірми, які мають у них потребу у своїй практичній діяльності. Накопичення та ефективне використання колективних знань є завданням системи управління знаннями, яка повинна забезпечувати: 1) можливість своєчасного отримання юристами фірми неявних та формалізованих знань; 2) класифікацію та систематизацію правових знань.

В. М. Чорна (Інститут підготовки юридичних кадрів для СБУ) щодо обговорення управління колективними знаннями додала, що принципове значення має створення інтерактивного простору постійного обміну знаннями та досвідом, умов конструктивного співробітництва у рамках колективу юридичної фірми, формування та використання інтелектуального капіталу працівників і фірми в цілому. На її думку, управління знаннями в юридичній фірмі повинно забезпечувати поєднання професійних знань і досвіду, постійне оновлення знань, безперервне навчання персоналу, тісний особистісний зв'язок юристів як носіїв професійних знань та практичного досвіду.

О. М. Мельниченко (Інституту прокуратури та кримінальної юстиції), характеризуючи сучасний стан управління знаннями у юридичному консалтингу, зауважив, що юридичні фірми не систематизують взагалі або тільки частково систематизують правові знання, і навпаки, накопичують багато зайвої інформації, яка не є актуальною для конкретної юридичної послуги.

Систематизація правових знань – це складний процес, але він є важливим і необхідним напрямом управління знаннями, оскільки забезпечує знаннями ресурсами чітку та ефективну діяльність юридичної фірми. Практичною рекомендацією щодо організації цієї роботи необхідним етапом систематизації знань є аналіз виявлених у процесі опитування юристів їх неявних знань з метою їх актуалізації та соціалізації для конкретних юридичних практик та відбору як об'єктів формалізації та включення у базу знань юридичної фірми.

На думку **Д. О. Мекиун** (Слідчо-криміналістичний інститут), менеджмент знань – це інструмент, який здатний покращити ефективність роботи юридичної фірми вдвічі, а то і втричі при правильному впровадженні. За його допомогою можна подолати розрив між знаннями, досвідом та культурою окремих експертів, налагодити ефективні комунікації між фахівцями та працювати як злагоджений механізм. Керівники і працівники юридичної фірми при застосуванні системи управління правовими знаннями, по-перше, повинні мати чітке розуміння її доцільності, інструментів, результатів. По-друге, така фірма постійно відстежує зміни у законодавстві, вивчає своїх клієнтів,

розробляє методичні матеріали для працівників. По-третє, в такій фірмі керівництво і самі працівники зацікавлені в обміні знаннями, навчанні усередині компанії (тренінги, семінари), використанні наставництва та консультування.

Узагальнюючи результати дискусії, теоретичні висновки і практичні пропозиції її учасників, слід визначити таке.

1. Менеджмент юридичних знань слід визнати необхідною складовою системи управління освітніми закладами, що здійснюють підготовку правознавців, юридичними фірмами та іншими організаціями, що безпосередньо пов'язані з практичною юридичною діяльністю.

2. Менеджмент юридичних знань охоплює комплекс управлінських дій, заходів, технологій, методів та інструментів, об'єктами яких є правові знання та їх носії, а метою – їх ефективне використання в освітній, науковій, практичній діяльності правознавців. Згідно з ресурсним підходом – це управління інтелектуальним капіталом організації, що діє у правовій сфері, зокрема юридичної фірми, найважливішими складовими якого є професійні знання, навички та вміння юристів – людський капітал юридичної діяльності, а також база знань, клієнтський капітал організації тощо. Відповідно до процесного підходу менеджмент юридичних знань – це управління рухом суб'єктивних та кодифікованих, явних та неявних юридичних знань, яке спрямовано на їх залучення, обмін, збереження, накопичення, захист та ефективне використання в процесі професійної діяльності правознавців. Зазначені підходи є взаємопов'язаними, що дає підстави для висновку про необхідність реалізації комплексного підходу до впровадження та розвитку менеджменту юридичних знань.

3. Сучасний стан менеджменту юридичних знань в Україні є незадовільним, що диктує необхідність здійснення комплексу заходів, серед яких учасниками дискусії запропоновано такі:

- наукові розробки з управління юридичними знаннями як методологічна база його впровадження у практику;

- викладання у вищих навчальних закладах спецкурсів з менеджменту юридичних знань;

- професійне консультування з питань управління юридичними знаннями;

- обмін досвідом та поширення нових методів управління юридичними знаннями;

- проведення науково-практичних конференцій, методичних семінарів та наукових дискусій з метою обговорення нагальних проблем розвитку управління юридичними знаннями.

MANAGEMENT OF KNOWLEDGE IN THE TRAINING SYSTEM AND PRACTICAL ACTIVITIES OF JURISTS

(overview of the results of the scientific discussion in the editorial of the collection of scientific PAPERS “ECONOMIC THEORY AND LAW”)

Management of legal knowledge in the modern period becomes one of the important factors of effective educational, scientific, practical work of lawyers. It is impossible to ensure a high level of lawyers training, the quality and competitiveness of legal consulting, the effectiveness of legal assistance without a valid legal knowledge management system.

The disclosure of the content management of knowledge in domestic and foreign scientific sources is based on resource, process, functional and integrated approaches. The problem of management of legal knowledge, and its role in education and professional work of lawyers have not been properly disclosed yet.

The purpose of the scientific discussion was to determine the current state of management of knowledge in legal education and practice, features of management of legal knowledge, directions and measures for its further development.

Management of legal knowledge covers a complex of management actions, measures, technologies, methods and tools, the objects of which are legal knowledge and their carriers, and the purpose is their effective use in educational, scientific, and practical work of lawyers. In the process of scientific discussion, the insufficient level of development of management of legal knowledge in the modern period is determined. It is substantiated that, first of all, management of legal knowledge should be recognized as a necessary component of the management system of educational institutions, law firms and other organizations associated with legal activities. Secondly, the current state of management of legal knowledge is unsatisfactory. This dictates the need for a range activities, among which are: scientific developments in the management of legal knowledge; providing educational services and advice on management of legal knowledge; dissemination of experience and new methods of managing legal knowledge.

*Огляд наукової дискусії підготувала доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого **О. С. МАРЧЕНКО***

**ВИМОГИ
ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ,
ЯКІ ПОДАЮТЬСЯ ДО ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»
УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ**

Для публікації статті необхідно подати до редакції:

- **електронний варіант статті**, надісланий на електронну адресу редакції: econom_theory@ukr.net;
- **примірник статті**, роздрукований на принтері, вичитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- **довідку про автора(ів)**: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- **рецензія** кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та **витяг з протоколу** засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора (співавторів)** статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi;
- **ліцензійну згоду** автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах збірника «Економічна теорія та право» (<http://econtlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua).

Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 10–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичний переніс слів. Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі Microsoft Equation Editor 2.0. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Вимоги щодо оформлення статті:

– у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається *шифр УДК*;
– наступний рядок – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (великими літерами, шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна; e-mail і ORCID автора.

– у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора (авторів)*;

– нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (великими літерами, шрифт напівжирний);

– *джерела фінансування досліджень*. Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або при фінансовій підтримці інших установ, вказати цей факт у виводі до заголовку статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

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

– *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) мовою статті (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується *JEL Classification* (кількість – від 1 до 5, в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I23, M21). Більш детально:

http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

– *текст статті*;

– *список використаної літератури*;

– *references*;

– *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5): прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна;

– нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

- нижче **коротка анотація до статті** (до 50 слів) і **ключові слова** (5–7) **російською мовою** (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5);
- **розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою** (кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною англійською мовою); змістовність (відобразити основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватись логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

Структура наукової статті:

- **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- **формулювання цілей** статті (постановка завдання);
- **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки** з даного дослідження і **перспективи** подальшого розвитку в даному напрямі.

Список використаних джерел

наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

REFERENCES – список використаної літератури, транслітерований в романському алфавіті і оформлений згідно з міжнародним бібліографічним стандартом APA:

<http://www.apastyle.org/> або

<http://www.apastyle.org/learn/quick-guide-on-references.aspx>.

http://www-library.univer.kharkov.ua/pages/bibliography/apa_style.pdf

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників та матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

Транслітерування українських джерел: <http://www.slovyk.ua/services/translit.php>

Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

Робота редакції з авторами

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редакції та експертами відповідно до наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхилити матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

Автор (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 іноземних джерел (за наявності).

Зразки ліцензійної згоди на публікацію (Додаток 1), анотації до статті англійською мовою (Додаток 2) та оформлення статті (Додаток 3) розміщено на сайті збірника наукових праць «Економічна теорія та право»: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

Підписано до друку з оригінал-макета 20.09.2017.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 16,13. Обл.-вид. арк. 12,14. Вид. № 1731.
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