

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО**

**ECONOMIC THEORY AND LAW**

*Збірник наукових праць*

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

**№ 1 (36) 2019**

Харків  
«Право»  
2019

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою  
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого  
(протокол №8 від 22.02.2019 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, 2019. – № 1 (36). – 182 с.

*Засновник* – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого  
*Видавець* – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

### **РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**А. П. Гетьман** – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України, проректор з наукової роботи Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (*голова редакційної колегії*);  
**Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*);  
**О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **Alic Bîrcă** – доктор економічних наук, професор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор економічних наук, професор (Латвія);  
**Yuliya Chernykh** – кандидат юридичних наук (Норвегія); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридичних наук, професор (Литва); **Nikola Milović** – доктор філософії з економіки, професор (Чорногорія); **Lina Novikovičienė** – доктор філософії з права, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор філософії з економіки, професор (Румунія); **Alla Pozdnakova** – доктор юридичних наук, професор (Норвегія);  
**Antonín Slaný** – доктор економічних наук, професор (Чехія); **Piotr Szymaniec** – доктор юридичних наук, професор (Польща); **Natela Tsiklashvili** – доктор економічних наук, професор (Грузія); **Yordan Vasilev** – доктор економічних наук, професор (Болгарія); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор;  
**О. С. Грицькевич** – доктор економічних наук, доцент; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **О. Р. Дашковська** – доктор юридичних наук, професор; **Д. В. Задахайло** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Р. А. Казак** – кандидат юридичних наук; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **О. М. Колодізев** – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України; **Т. В. Комарова** – кандидат юридичних наук, доцент; **М. В. Мартиненко** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **Д. В. Санніков** – кандидат юридичних наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридичних наук, доцент; **Ю. М. Уманців** – доктор економічних наук, професор; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **І. Б. Чичкало-Кондрацька** – доктор економічних наук, професор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридичних наук, професор; **І. В. Шкодіна** – доктор економічних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

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

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право» включено  
до **Переліку наукових фахових видань України** з юридичних наук  
(наказ Міністерства освіти і науки України від 16.05.2016 р. № 515) та з економічних наук  
(наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2016 р. № 820)

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано в таких міжнародних наукометричних базах,  
каталогах та системах пошуку: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern  
European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN),  
а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки»  
Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського

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

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

**e-mail:** ekonom@nlu.edu.ua, econom\_theory@ukr.net. **Сайт:** http://econtlaw.nlu.edu.ua

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом  
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого  
(протокол № 8 от 22.02.2019 г.)*

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

**Экономическая** теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков :  
Право, 2019. – № 1 (36). – 182 с.

*Учредитель* – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого  
*Издатель* – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

### **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**А. П. Гетьман** – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины, проректор по научной работе Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **Alic Bircă** – доктор экономических наук, профессор (Молдова); **Stanislav Buka** – доктор экономических наук, профессор (Латвия); **Yuliya Chernykh** – кандидат юридических наук (Норвегия); **Raimundas Kalesnykas** – доктор юридических наук, профессор (Литва); **Nikola Milović** – доктор философии по экономике, профессор (Черногория); **Lina Novikovienė** – доктор философии по праву, доцент (Литва); **Grigore Ioan Piroșcă** – доктор философии по экономике, профессор (Румыния); **Alla Pozdnakova** – доктор юридических наук, профессор (Норвегия); **Antonín Slaný** – доктор экономических наук, профессор (Чехия); **Piotr Szymaniec** – доктор юридических наук, профессор (Польша); **Natela Tsiklashvili** – доктор экономических наук, профессор (Грузия); **Yordan Vasilev** – доктор экономических наук, профессор (Болгария); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **О. С. Гриньевич** – доктор экономических наук, доцент; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Е. Р. Дашковская** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Р. А. Казак** – кандидат юридических наук; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **О. Н. Колодизев** – доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины; **Т. В. Комарова** – кандидат юридических наук, доцент; **М. В. Мартыненко** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. П. Подцерковный** – доктор юридических наук, профессор; **Д. В. Санников** – кандидат юридических наук, доцент; **О. Я. Трагнюк** – кандидат юридических наук, доцент; **Ю. Н. Уманцев** – доктор экономических наук, профессор; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **И. Б. Чичкало-Кондрацкая** – доктор экономических наук, профессор; **Р. В. Шаповал** – доктор юридических наук, профессор; **И. В. Шкодина** – доктор экономических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины.

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

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 г. № 515) и по экономическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 11.07.2016 г. № 820)

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в таких международных наукометрических базах, каталогах и системах поиска: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского

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

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

**e-mail:** ekonom@nulau.edu.ua, econom\_theory@ukr.net. **Сайт:** <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet  
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University  
(the protocol No. 8 of 22.02.2019)*

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

**Economic Theory and Law** : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2019. – No. 1 (36). – 182 p.

*Founder* – Yaroslav Mudryi National Law University

*Publisher* – Yaroslav Mudryi National Law University

### EDITORIAL BOARD:

**A. P. Hetman** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, Vice-Rector for Academic Affairs, Yaroslav Mudryi National Law University (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor (*executive secretary*); **Alic Bîrcă** – PhD habilitatus in Economics, Professor (Moldova); **Stanislav Buka** – Doctor of Economic Sciences, Professor (Latvia); **Yuliya Chernykh** – Ph Candidate in Law (Norway); **Raimundas Kalesnykas** – Dr., Law (Social Sciences), Professor of Law (Lithuania); **Nikola Milović** – PhD in Economics, Professor (Montenegro); **Lina Novikovienė** – PhD in Law, Associate Professor (Lithuania); **Grigore Ioan Piroșcă** – PhD in Economics, Conf. univ., Professor (Romania); **Alla Pozdnakova** – Dr. Juris, Professor (Norway); **Antonín Slaný** – Professor, Ing., CSc. in Economics (Czech Republic); **Piotr Szymaniec** – Doctor of Legal Sciences, Professor (Poland); **Natela Tsiklashvili** – Doctor of Economics, Professor (Georgia); **Yordan Vasilev** – PhD in Economics, Professor (Bulgaria); **I. B. Chychkalo Kondratska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. R. Dashkovska** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. A. Grytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. S. Hrynkevych** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **R. A. Kazak** – PhD in Law; **O. M. Koldiziev** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of AES of Ukraine; **T. V. Komarova** – PhD in Law, Associate Professor; **M. V. Martynenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **D. V. Sannikov** – PhD in Law, Associate Professor; **R. V. Shapoval** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **I. V. Shkodina** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **O. Ya. Tragniuk** – PhD in Law, Associate Professor; **Yu. M. Umantsiv** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor.

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law» is included in the **List of scientific professional 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, catalogs and search engines: Index Copernicus International, Google Scholar, Central and Eastern European Online Library (CEEOL), Ulrich's Periodicals Directory, Polska Bibliografia Naukowa (PBN), as well as databases «Scientific Periodicals of Ukraine» and «Bibliometryka Ukrainian science» of V. I. Vernadsky National library of Ukraine

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

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

**e-mail:** ekonom@nulau.edu.ua, econom\_theory@ukr.net.

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

# ЗМІСТ

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

|   |    |
|---|----|
| ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО О. А.<br>Особливості сучасної кризи в Україні:<br>логіко-історичний підхід ( <i>англ. мовою</i> ).....       | 11 |
| КАМІНСЬКА Т. М.<br>Місце України у міжнародній торгівлі послугами .....   | 27 |
| ТИМОШЕНКОВ І. В., НАЩЕКІНА О. М., ШКОДІНА І. В.<br>Економічні індикатори як риторичний інструментарій науки ( <i>англ. мовою</i> ) .. | 42 |
| ФЕДУЛОВА Л. І., МАРЧЕНКО О. С.<br>Тенденції розвитку експертно-аналітичного середовища в Україні.....                                 | 57 |
| ГАДЕЦЬКА С. В., ФІЛАТОВА Л. Д.<br>Особливості моделювання інноваційної поведінки<br>суб'єктів господарювання .....                    | 73 |
| МОЖАЙКІНА Н. В.<br>Регіональні особливості формування та реалізації<br>інвестиційного потенціалу економіки України.....               | 89 |

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

|  |     |
|--|-----|
| ШЕВЧЕНКО Л. С. Корпоративна правова стратегія:<br>сутність, типи, особливості реалізації ..... | 104 |
|--|-----|

## ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

|   |     |
|---|-----|
| КОСТЮЧЕНКО О. Є.<br>Напрями реформування трудового законодавства України<br>на основі ціннісної орієнтації його норм..... | 121 |
|---|-----|

## ПРАВО

|   |     |
|---|-----|
| ЗАДИРАКА Н. Ю.<br>Встановлення адміністративної юрисдикції відносин<br>щодо публічного майна: вплив правового режиму..... | 136 |
|---|-----|

## НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

ШЕВЧЕНКО Л. С., МАРЧЕНКО О. С., ВОБК І. А.

Майбутнє професії «економіст»: наукова дискусія в редакції журналу  
«Економічна теорія та право»..... 159

Вимоги до оформлення статей, які подаються до збірника наукових праць  
«Економічна теорія та право»..... 177

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|  |    |
|--|----|
| ГРИЦЕНКО А. А., ГРИЦЕНКО Е. А.<br>Особенности современного кризиса в Украине:<br>логико-исторический подход (англ. яз.).....           | 11 |
| КАМИНСКАЯ Т. М.<br>Место Украины в международной торговле услугами .....   | 27 |
| ТИМОШЕНКОВ И. В., НАЩЕКИНА О. Н., ШКОДИНА И. В.<br>Экономические индикаторы как риторический инструментарий науки<br>(англ. яз.) ..... | 42 |
| ФЕДУЛОВА Л. И., МАРЧЕНКО О. С.<br>Тенденции развития экспертно-аналитической среды в Украине.....                                      | 57 |
| ГАДЕЦКАЯ С. В., ФИЛАТОВА Л. Д.<br>Особенности моделирования<br>инновационного поведения субъектов хозяйствования .....                 | 73 |
| МОЖАЙКИНА Н. В.<br>Региональные особенности формирования<br>и реализации инвестиционного потенциала экономики Украины.....             | 89 |

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

|   |     |
|---|-----|
| ШЕВЧЕНКО Л. С.<br>Корпоративная правовая стратегия:<br>сущность, типы, особенности реализации ..... | 104 |
|---|-----|

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

|  |     |
|--|-----|
| КОСТЮЧЕНКО Е. Е.<br>Направления реформирования трудового законодательства Украины<br>на основе ценностной ориентации его норм..... | 121 |
|--|-----|

## ПРАВО

|   |     |
|---|-----|
| ЗАДИРАКА Н. Ю.<br>Установление административной юрисдикции отношений<br>по публичному имуществу: влияние правового режима ..... | 136 |
|---|-----|

## **НАУЧНЫЕ ДИСКУССИИ И ОБЗОРЫ**

|   |     |
|---|-----|
| ШЕВЧЕНКО Л. С., МАРЧЕНКО О. С., ВОВК И. А.<br>Будущее профессии «экономист»: научная дискуссия<br>в редакции журнала «Экономическая теория и право» ..... | 159 |
| Требования к оформлению статей, которые подаются<br>в сборник научных трудов «Экономическая теория и право».....  | 177 |



# TABLE OF CONTENTS

## ECONOMIC THEORY

|   |    |
|---|----|
| GRYTSENKO A. A., GRYTSENKO O. A.<br>Peculiarities of the current crisis in Ukraine: a logical and historical approach .....   | 11 |
| KAMINSKA T. M.<br>Place of Ukraine in international services trade .....  | 27 |
| TIMOSHENKOV I. V., NASHCHEKINA O. M., SHKODINA I. V.<br>Economic indicators as instruments of the rhetoric of science.....    | 42 |
| FEDULOVA L. I., MARCHENKO O. S.<br>Tendencies of development of an expert and analytical environment in Ukraine...            | 57 |
| GADETSKA S. V., FILATOVA L. D.<br>Features of the modeling of the innovative behavior of business entities .....              | 73 |
| MOZHAYKINA N. V.<br>Regional peculiarities of formation and realization<br>of investment potential of Ukraine's economy ..... | 89 |

## ECONOMIC THEORY OF LAW

|  |     |
|--|-----|
| SHEVCHENKO L. S.<br>Corporate legal strategy: the essence, types, and peculiarities<br>of implementation ..... | 104 |
|--|-----|

## ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

|  |     |
|--|-----|
| KOSTYUCHENKO O. Y.<br>Orientation of labor law reforming in Ukraine on the base<br>of value orientation of its norms ..... | 121 |
|--|-----|

## LAW

|   |     |
|---|-----|
| ZADYRAKA N. Yu.<br>Establishing administrative jurisdiction of relations on public property:<br>influence of legal regime ..... | 136 |
|---|-----|

## SCIENTIFIC DISCUSSIONS AND REVIEWS

|   |     |
|---|-----|
| SHEVCHENKO L. S., MARCHENKO O. S., VOVK I. A.,<br>HUBIN K. H., NABATOVA O. O., OVSIENKO O. V.,<br>BAZETSKA H. I., PETRIAIEV O. O., ZUBENKO A. S.<br>Future of the profession «economist»: a scientific discussion<br>in the editorial board of the journal «Economic Theory and Law»..... | 159 |
| Requirements for the articles in collection of scientific papers<br>«Economic Theory and Law».....  | 177 |

# ***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ***

---

UDCC 330.338.124.4

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-11

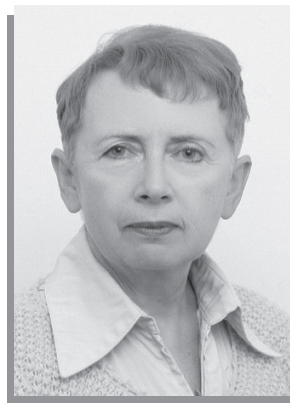
## **A. A. GRYTSENKO**

Corresponding Member of the  
National Academy of Sciences of Ukraine,  
Doctor of Economics, Professor,  
Deputy Director of the Institute for Economics  
and Forecasting of the National Academy  
of Sciences of Ukraine, Ukraine, Kyiv  
e-mail: [agrytsenko@ief.ua](mailto:agrytsenko@ief.ua)  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-5030-864X>



## **O. A. GRYTSENKO**

Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Economic Theory Department,  
Yaroslav Mudryi National Law University,  
Ukraine, Kharkiv  
e-mail: [grytsenkohelena@gmail.com](mailto:grytsenkohelena@gmail.com)  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9895-730X>



## **PECULIARITIES OF THE CURRENT CRISIS IN UKRAINE: A LOGICAL AND HISTORICAL APPROACH<sup>1</sup>**

The article discloses logical and historical grounds of the current crisis and peculiarities of its manifestation in Ukraine. The author substantiates basic approaches to finding a way out of the crisis and suggests directions for correcting tax, monetary, and credit policies, as well as overcoming structural deformations.

<sup>1</sup> © Grytsenko A. A., Grytsenko O. A., 2019. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).  
Available at <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

**Key words:** crisis, logical and historical methodology, joint and divided relations, economic contradictions, structural deformations and reforms, tax system, monetary and credit policy.

**JEL Classification:** B41, E30.

**Problem setting.** The current crisis is the subject of considerable controversy in the world and domestic literature. Scientists discuss issues of reasons and the nature of the crisis, its factors and dynamics, implications and ways of overcoming. There is a wide range of the approaches: from defining the crisis as an implication of economic policy mistakes (when it will be overcome and things will go back to the way they have been before) to understanding the crisis as the beginning for reformatting the entire world order.

The systemic nature of the crisis in Ukraine implies that it combines not only own but also the global problems. These problems have resulted not just from failed actions of entities: they are the embodiment of objective controversies being inherent to historical logics of socio-economic development.

**Recent research and publication analysis.** In contemporary economic research, there is the prevalence of the empirical and functional methodology. It orients only towards empirical generalizations and ascertaining functional relations but does not aim at the revealing the essence of phenomena and processes, and its correlation with external forms of existence. Its goal: no matter what it is if we know how to behave around it and how to use it. Such methodology is effective when an object does not change significantly and its relations are stable. Nowadays, the world is very different and sufficiently changes. Therefore, such approach faces the failure. Hence, the logical and historical methodology actualizes. There has been a special discussion on a set of problems concerned with recovery from the crisis in the journal «Economy of Ukraine» (Halchynskyi, 2014; Heiets, 2013; Yeshchenko, 2013; Zvieriakov, 2013; Kisterskyi, 2014; Kovalchuk, 2014; Kolodko & Hzhhehozh, 2013; Moskalenko, 2014; Onyshchenko, 2014; Podliesna, 2014; Riazanov, 2014; Tarasevych, 2013; Unkovska & Demchuk, 2013). It is worth mentioning that methodological approaches are of considerable importance in the process of finding a way out of the crisis because the methodology stipulates results obtained. This raises the question of whether they direct a society towards the next papering over the cracks or towards searching for own trajectory of development, which, on the one hand, takes into account the global tendencies and finds own place within them, and, on the other hand, maximally develops the current potential of a society.

**Paper objective.** The article's objective consists in defining reference points of development of the Ukrainian economy in the present situation based on regularities underlying social development and peculiarities of applying these regularities

at the present stage. Therefore, the logical and historical methodology underpins such approach.

**Paper main body.** To adequately estimate the role and purpose of the current crisis in development of a society, it is necessary to understand general regularities of development of a system of economic relations, to ascertain the role and purpose of its basic structures in a general flow of economic changes, and to reveal the main contradictions of development of the system, their contemporary peculiarities, and forms of solving them. Taking into account the above-mentioned peculiarities and the integral nature of functioning of an economic system, economists may try to find a way out of the crisis.

Labour and ownership are the most fundamental elements of a socio-economic system. Changes of these factors depending on the technological progress stipulate general historical logics of development of socio-economic relations. Theoretical underpinnings and empirical evidences have proven that joint and divided labour is an initial economic relation (Gritsenko, 2014, pp. 263–266, 322–342). This leads to development of the division and isolation of various types of labour as well as to their cooperation and socialization. Further development occurs towards forming universal labour, in which a separate, divided and isolated, type of activity (for example, labour of a scientist) constitutes the cooperation of labour with his contemporaries as well as predecessors through the use of accumulated knowledge, ideas, and general experience in the process of scientific creativity.

The process of joint and divided labour leads to the occurrence of joint and divided appropriation, which also historically develops and embodies, on the part of the division, in private and, on the part of joining, in government (public) forms of ownership. Private and public ownership are only final forms of joint and divided appropriation rather than the independent basis for an economic system. A thesis on private ownership as the basis for a market system and its inviolability is a theoretical aberration and premise of a capitalistic society. In reality, joint and divided appropriation embodied in forms of private and government (public) ownership is the basis for contemporary economic systems.

Corporate ownership is embodied in a general integral technical and technological complex of means of production as well as in its value divided into shares, which can be sold. Thus, an owner has an opportunity to appropriate own part of the value. Hence, corporate ownership is inherently joint and divided. Further development occurs towards the formation of universal ownership of knowledge and capacities of a human. Appropriation of these resources by one person does not exclude appropriation of them by other humans. Furthermore, knowledge and capacities will become universal ownership only when all the humans appropriate

them. Knowledge and capacities gradually turn into the main source and the most fundamental form of wealth.

Interrelated development of the division of labour and private ownership embody in the market economy while development of processes related to socialization of labour and public ownership implies the growth of importance of a government in regulation of social processes. In the contemporary society, the interrelation between the market economy and a government constitutes a deepening contradiction. The market economy does not exist without legal institutions for guaranteeing the execution of contracts and a central bank, which emits money for ensuring commodity turnover and functioning of a banking system while a state does not exist without a tax system and state budget formed in the monetary form, etc.

A number of fundamental papers examine issues of a state as one of basic institutions of a society in relation to the market economy (Heiets, 2009; Grinberg, & Rubinshteyn, 2013; Dementev, 2012). However, it is necessary to highlight that, at the current stage of development, an issue of the interrelation between a state and market may not be considered in the context of greater or less participation of a state in the economy. In the contemporary society, the market economy and state perform own indispensable complementary functions. This enables to enhance the significance of the state in the economy and to develop market relations simultaneously. A slogan «More government and more market» should substitute a liberal slogan («The less participation of a government in the economy is, the better economic conjuncture is») and a socialistic principle of socialization of the economy. At the same time, each performs its own functions: a market advances private interests when a government represents interests of a society.

A process of strengthening of complementarity of a market and state occurs through development of various forms of public-private partnership being a contemporary institutional way for solving contradictions of joint and divided labour and ownership owing to the compromise.

At the same time, universal labour and universal ownership as institutional and socio-economic basics of a society can be fully established together with forming the information and network economy, in which accumulating information owing to socialization of labour and a method of appropriation becomes the main way of wealth creation. The contemporary society is in the process of transition from the prevalence of relations of the division to the prevalence of relations of socialization, from the industrial and market to information and network economy, and from accumulating capital as the economic basis for development to accumulating information.

Internal contradictions are inherent to this process of transformation. Firstly, such contradictions imply a contradiction between relations of socialization (glo-

balization) manifesting themselves within information and network, as well as financial mechanisms and relations of division manifesting themselves in spatial and geographical localization of material and labour resources being not able to move in space at the speed of financial flows. Global conflicts are implications of expansion of this contradiction.

Secondly, such contradictions imply a contradiction between industrial and market systems and information and network ones. Information and network systems are grounded on dramatically different laws compared with industrial and market ones. For instance, appropriation of an information good by one entity does not exclude appropriation of this good by others. In contrast, material goods cannot be appropriated simultaneously by several entities. Forming the information and network economy within the industrial and market one leads to a situation when studied laws applies alongside with other unstudied and unknown laws, which grow in importance. For example, it is not possible to determine aggregate demand of the economy, in which half goods are normal and the other are network, using the former model. It will not adequately express the reality. Economic activity ceases to conform to knowledge acquired owing to former experience. Therefore, the decrease of governability of a society and strengthening of the chaotic nature of socio-economic and political processes are results of expansion of this contradiction. Thirdly, such contradictions imply a contradiction between accumulation of capital leading to the growth of economic inequality and requirements of universality of access to goods and their fair distribution under conditions of forming an information and network society. Social protests and revolutions are implications of such contradictions.

Conflict forms of manifestation of contradictions between financial globalization stipulated by information and technological transformations and spatial and geographical localization include: deep financial and economic crises in countries with the relatively weak economy within integration units; attempts of certain territorial units to gain independence; requirements of deeper regionalization; tackling intensification of integration of countries into the EU on the part of a set of political forces; armed conflicts in countries where economic and geopolitical interests of transnational corporations and countries of their origin are concentrated.

The growth of importance of transnational corporations constitutes an institutional form of entrenchment. The growth of importance of organizational and economic entities based on a certain territory and weakening of the role of territorial units, which may be qualified as a crisis of nation states, constitute an institutional form of entrenchment of localization.

Transnational corporations have significant advantages over national manufacturers at the expense of the economy of scale, opportunities of using results of the scientific and technological progress, etc. Hence, their presence in the markets of

less-developed countries leads to weakening national production. Nation countries hinder such process owing to a protectionist policy. Since transnational corporations are supported by countries of their origin, these conflicts frequently become international.

Thus, in the process of historical development, relations of socialization go beyond boundaries of a particular country and begin to encompass the global economic space through transnational corporations relying on support of their parent countries. Emergence and development of international economic unions are implications of such process. At the same time, interacting with the above-mentioned process, an opposite process of localization also develops. This process runs through a national system of market relations, spatial localization of economic entities, promoting the interests of national manufacturers in particular and a country in general under conditions of expansion of transnational corporations and countries, which keep globalization going.

A contradiction of this process contemplates that, on the one hand, transnational corporations gradually grow stronger and their power exceeds power of countries in certain respects and, on the other hand, citizens and economic entities become more and more independent from nation countries. A human may obtain education in one country but work in others. This human faces issues concerned with expenses for education (if education has been obtained free of charge, i. e. at the expense of a government), retirement payments, etc. Universities also frequently teach students and hire lecturers from various countries, and get funding from independent non-government sources. Such universities are more concerned about local self-governing, absence of local facilities, and reliable work of communal services rather than about relations with a government. Development of the information and network economy will strengthen such tendencies. The importance of nation countries will decrease whereas the importance of local self-governing and autonomization will increase.

If transnational corporations launch their business in less-developed countries, where labour productivity is lower and resource intensity is higher, they devastate national manufacturers. Such devastation is accompanied with the following consequences: the decrease of growth rate; the growth of unemployment, budget deficit, and trade deficit; the increase of an inflation rate; devaluation of national currency, etc. Thus, less-developed countries have undertaken a protectionist policy in such cases. Nevertheless, development of globalization and support of it by international economic organizations restrict opportunities of opportunistic behaviour of national economies even if they suffer considerable losses.

Liberalism, which has proven advantages of a free market, is an ideological basis of such policy. These advantages really exist when it comes to economically



equal partners proving their advantages in free rivalry. However, if one participant is significantly stronger than another, such rivalry turns into simple strangulation. It would be like a fight between heavyweight and lightweight boxers in the ring. An outcome is predetermined and has no alternative.

Such situation has emerged in Ukraine. In Ukraine, there is significantly lower productivity of labour and considerably higher resource intensity. Expanding of transnational corporations, which keep pace with technological developments, and use the economy of scale and other advantages, into the Ukrainian market leads to degradation of the national economy. To avoid such situation, there is a need to make serious effort directed towards reequipping manufacturing facilities, the growth of labour productivity, the decrease of energy intensity, improving technical standards, enhancing investment climate, etc. Liberalization of international trade should keep pace with these processes. Otherwise, serious negative consequences are inevitable.

Contradictions between globalization and territorial localization are solved through the movement towards two opposite directions: a) external one for countries: the formation of integration unions (e. g. the EU) and b) internal one: deep regionalization, development of local self-governing, or splitting of larger countries into smaller ones (e. g. the breakup of the USSR, Yugoslavia, and Czechoslovakia). The movement towards opposite directions of solving contradictions between globalization and territorial localization eventually leads to the same result: to maximum localization of socio-economic entities, which are directly (not through government or other institutional units) connected to the entire world and, therefore, are maximally globalized. Inter-country integration, deep decentralization, and regionalization of power, as well as financial and organizational autonomization of non-commercial entities constitute contemporary forms of solving this contradiction.

A logical and historical process of development of labour, property, a market, and a state, globalization and localization constitute a framework of the socio-economic progress as a complicated interrelated process rather than the mechanical motion. Various countries move along own path at different speeds and with different results. Unevenness of economic development together with globalization, strengthening, and deepening interrelations between countries leads to the formation of an inverse type of transformational processes. Under conditions of globalization, less-developed countries cannot repeat a classic type of development (to form own internal market and balanced structure of the economy, and then to improve it through integration processes). Not having formed own balanced internal market, they are forced to join economies of various countries as their supplement (raw, energetic, agrarian, etc.) from the outset. Consequently, a classical procedure for forming market systems considerably changes and turns into the opposite one. This

leads to emergence of deep internal distortions, which cannot be corrected by a market. There is a need to use force of a government as a representor of common interests of a society.

In Ukraine, specific circumstances being stipulated partially by previous history and partially by subjective factors supplement and escalate these contradictions. Controversies between globalization and localization of production in Ukraine are intensified due to distinctions in directions of integration of various parts of Ukraine (because of historically stipulated structure of the economy). These orientations are embodied in subjective aspirations.

The author suggests two basic variants, liberal and dirigiste, for reformation of the Ukrainian economy and finding a way out of the crisis, not excluding a set of interim forms. The liberal variant for overcoming the crisis minimizing government participation in economic processes implies the following consequences:

- maximum liberalization and deregulation of the economy;
- a free economic zone with the EU;
- devastation of all uncompetitive manufactures;
- the dramatic reduction of the population due to the accelerated natural population decline, low fertility, and mass emigration;
- the decrease of a technological level of production and a population's level of education;
- protection and technical reequipping primary productions (crops, metal, etc.);
- breaking of large transnational corporations into all the sectors of the economy;
- limited existence of highly technological types of activity in the emerging information economy.

Under conditions of an inverse type of transformation and structural imbalance, a policy grounded on standards of liberalism and aimed at global strengthening a regime of saving may lead to an economic collapse.

Ukraine needs the dirigiste variant of reforms rather than the liberal one. This variant simultaneously frees up market forces through liberalization and deregulation of the economy and maximally uses a government influence for correcting major structural distortions and ensuring the dynamically developing and structurally balanced economy.

Conducting activities oriented towards correcting transformation processes, the government should take into account the integral nature of the economic system. Therefore, it must draw on laws and principles of architectonics intended to express harmony in relation to a whole.

Drawing on law of architectonics (the golden mean or golden middle and the golden ration or golden section), economists can determine rules for achieving dynamic equilibrium of an economic system:

- all the measures of government influence on an economy should orient towards attaining long-term equilibrium, should not initiate and support processes leading to the formation of tendencies, which do not correspond to equilibrium trends;
- the equilibrium state of the system is achieved when parameters of an economic process equal average values;
- deviations within 5.6% from average values of a trend is a way of implementing the trend and does not need any interference or corrections;
- deviations within 5.6–14.6% need thorough analysis and ascertainment of reasons;
- deviations within the range exceeding 14.6% of average values require corrections because they create risks of destabilization of the system;
- corrections of complicated economic processes, which include a number of flows, should be carried out according to the following rule: a greater deviation of the process from a general trend is, a more significant correction it needs.

Thus, an interval from 5.6% to 14.6% is a zone of transition from stable existence of a whole to risks of destabilization of its state. All the measures related to correction of economic processes should occur within the mentioned interval. They can change the course of economic processes, not destabilizing them.

A budgetary and tax, as well as monetary and credit policy should primarily aim at overcoming structural deformations emerged owing to combining an inverse type of market transformations and globalization. The basic destruction has emerged because Ukraine has not created own basic complex of internal socio-economic development, has not formed own internal market, has not created corresponding consumer and production demand and supply, has not met basic needs of a population, but has promptly adopted to fragments of an external market as a substitute for secondary production in other countries. This basic destruction manifests in a wide range of other produced structural deformations and constitutes a factor for further disproportional development.

Under such conditions, the economic growth based on market mechanisms means deterioration of the structure of the Ukrainian economy (the increase of a share of primary production) and the approach of a more deep crisis. Ukraine is affected by the reduction of external demand more than other countries because GDP fluctuates due to changes of global prices for metals rather than in response to an economic policy of the government.

Hence, it is necessary to find a way for overcoming basic and derivative destructions of the economy of Ukraine (Hrytsenko, 2014). The main goal of structural reformation consists in *the creation of a basic economic complex of internal development and corresponding institutional architectonics* in Ukraine. They would become the basis for development of the internal market, changing rules of the game in the economy and society, solving social problems, and the growth of export

potential on the health structural basis rather than the destructed one. Such complex cannot be created only on the basis of market principles (they direct development of the structure towards an already formed source of raw materials) and requires a purposeful government economic policy.

There are the following three interrelated goals being prior in this structural reformation:

- a) solving basic problems of reproduction of human activity (nutrition, shelter, and health);
- b) development of facilities (roads, transport, and communication);
- c) creating conditions for innovative development (education, science, and innovations).

### **Conclusion of the research.**

1. Adequate understanding reasons, the nature, and peculiarities of the contemporary crisis and finding a way out of it are impossible in case of using empirical and functional approaches and requires the application of the logical and historical methodology, which includes: a) disclosure of a general logical and historical line of development of economic phenomena and processes leading to the crisis; b) taking into consideration the historical specificity of structural changes of an economic system in inverse types of transformational processes, which significantly determine the content of crisis phenomena; c) applying principles and laws of architectonics to development of practical recommendations in regard to ways for overcoming the crisis;

2. Applying the logical and historical methodology shows that the crisis in Ukraine is an outcome of processes encouraged by the Ukrainian specificity as well as the manifestation of the global tendencies and controversies. It encompasses contradictions of socio-economic, political, and spiritual development being universal, peculiar, and inherent only to Ukraine.

3. The universal contradictions are contradictions between globalization and territorial localization of material and labour resources, which manifests in problems of integration of Ukraine into international economic unions and regionalization, and contradictions between the current industrial and market system and the formation of the information and network economy. The information and network economy manifests in fragmentation of a human and society, the growth of uncertainty and risks of expansion of crisis processes, as well as global conflicts.

1. Contradictions encouraged by combining processes of globalization and the inverse nature of market transformation are peculiar and inherent to countries with developing markets, which actively integrate with developed countries. Existence of such contradictions in Ukraine has resulted in the formation of the basic destruction (implying that a country has adjusted to certain fragments of the global

economy as a substitute for secondary production in other countries, not having had created its own internal market and solved basic problems of reproduction of human activity) and derivative disproportions.

2. There are specific contradictions in Ukraine, which are concerned with the distinction in directions of integration of various parts of Ukraine (because of historically stipulated structure of the economy). This contradiction is embodied in corresponding subjective ideological, mental, and political aspirations being represented in behaviour of various groups and strata of the population.

3. International integration, deep decentralization, and regionalization of power as well as financial and organizational autonomization of non-commercial entities are contemporary forms of solving these contradictions.

4. Compromise forms for solving the contradictions of joint and divided relations and building a socio-economic system, which imply simultaneous freeing up market forces provided by liberalization and deregulation of the economy and the maximum use of a government influence for correcting major structural distortions and creating institutional architectonics for the dynamically developing and structurally balanced economy, contain concrete ways for overcoming the crisis. This contemplates a tax reform, correcting monetary and credit policy, and structural reforms of all the basic components of the socio-economic system.

## REFERENCES

- Dementev, V. V. (2012). *Instituty, povedeniye, vlast [Institutions, behavior, power]*. Donetsk: GVUZ «Donetskiy natsionalnyy tehnikeskyy universitet» [in Ukrainian].
- Grinberg, R. S., & Rubinshteyn, A. Ya. (2013). *Individuum & gosudarstvo: ekonomicheskaya dilemma [Individual & State: Economic Dilemma]*. Moskva: Ves mir [in Russian].
- Gritsenko, A. (2014). *Institutsionalnaya politicheskaya ekonomiya: predmet, metodologiya, sodержanie [Institutional political economy: subject, methodology, content]*. LAP LAMBERT Academic Publishing [in Russian].
- Gritsenko, A. A. (Ed.). (2008). *Institutsionalnaya arhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Institutional Architectonics and Dynamics of Economic Transformations]*. Harkov: Fort [in Russian].
- Gritsenko, A. A. (Ed.). (2013). *Ierarhiya i seti v institutsionalnoy arhitektonike ekonomicheskikh system [Hierarchy and networks in the institutional architectonics of economic systems]*. Kiev, NAN Ukrainyi, In-t ekon. i prognozirov. [in Russian].
- Halchynskiy, A. S. (2014). Konverhentnyi rynek – metodolohiia perspektyvy [Convergent Market – Perspectives Methodology]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 1*, 4–20 [in Ukrainian].
- Heiets, V. M. (2009). *Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaємodii ta rozvytku [Society, state, economics: phenomenology of interaction and development]*. Kyiv: NAN Ukrainyi; In-t ekon. ta prohnozuv [in Ukrainian].
- Heiets, V. M. (2013). Yake maibutnie u sotsialnoi derzhavy? [What is the future of a social state?]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 7*, 4–20 [in Ukrainian].

- Heiets, V. M., & Hrytsenko, A. A. (2013). Vykhid z kryzy (rozдумы nad aktualnym u zviazku z prochytanym) [Out of the crisis (reflection on the actual in connection with the read)]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 6, 4–19 [in Ukrainian].
- Hrytsenko, A. (2014). Systemna kryza yak naslidok bazovoi destrukttsii ekonomiky Ukrainy i shliakhy yii podolannia [Systemic crisis as a consequence of the basic destruction of Ukraine's economy and ways to overcome it]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 5 (219) [in Ukrainian].
- Kisterskyi, L. L. (2014). U poshukakh vykhodu z kryzy: Bibliia ochyma ekonomista [In search of a way out of the crisis: The Bible in the eyes of an economist]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 1, 21–32 [in Ukrainian].
- Kolodko, Hzhhezh V. (2013). Novyi Prahmatyzm, abo ekonomika pomirnosti [New Pragmatism, or Economy of Moderation]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 11, 4–12 [in Ukrainian].
- Kovalchuk, T. T. (2014). SOS – v Ukraini neokolonialna model valiutnoi polityky [SOS – a neocolonial model of currency policy in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 10, 4–13 [in Ukrainian].
- Krychevska, T. O. (2014). Mozhyvosti pidvyshchennia efektyvnosti hroshovo-kredytnoho stymuliuвання ekonomiky (dosvid Brazyl'skoho banku rozvytku) [Possibilities of increasing the efficiency of monetary and economic stimulation of the economy (experience of the Brazilian Development Bank)]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 3, 4–19 [in Ukrainian].
- Moskalenko, O. M. (2014). Vyperedzhaiuchy ekonomichnyi rozvytok: teoretyko-instytutsionalni zasady i problemy realizatsii v Ukraini [Advancing economic development: theoretical and institutional principles and problems of realization in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 8, 4–18 [in Ukrainian].
- Nort, D., Uollis, D., & Vayngast, B. (2011). Nasiliye i sotsialnyye poryadki. Kontseptualnyye ramki dlya interpretatsii pismennoy istorii chelovechestva [Violence and social order. Conceptual framework for the interpretation of the written history of mankind]. Moskva: Izd-vo Instituta Gaydara [in Russian].
- Onyshchenko, V. P. (2014). Ontolohichni kontekst ekonomichnoi kryzy [The Ontological Context of the Economic Crisis]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 4, 4–17 [in Ukrainian].
- Podliesna, V. H. (2014). Tsyklichnist u rozghortanni ta podolanni ekonomichnykh kryz [Cycle in the Deployment and Overcoming of Economic Crises]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 9, 4–18 [in Ukrainian].
- Riazanov, V. T. (2014). Ekonomichna polityka pislia kryzy: chy stane vona znovu keinsianskoiu? [Economic policy after the crisis: will it become Keynesian again?]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 5, 4–27 [in Ukrainian].
- Sharov, O. M. (2014). Vykhid z kryzy: uroky «planu Marshalla» ta perspektyvy dlia Ukrainy [Out of the crisis: Lessons from the «Marshall Plan» and Perspectives for Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 12 [in Ukrainian].
- Tarasevych, V. M. (2013). Pro oriientyry i napriamy vykhodu z kryzy [About the landmarks and directions of the crisis]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 9, 4–17 [in Ukrainian].



- U poshukakh vykhodu na traiektoriiu staloho ekonomichnoho zrostantia (materialy kolektivnoho obhovorennia) [In search of a trajectory of sustainable economic growth (materials of collective discussion)]. (2014). *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 7, 4–26 [in Ukrainian].
- Unkovska, T. Ye., & Demchuk, N. I. (2013). Chy mozhyve ekonomichne dyvo v Ukraini? [Is there an economic miracle in Ukraine?]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 12, 4–21 [in Ukrainian].
- Yarenko, O. L., & Dmytrenko, O. V. (2014). Instytutsiini efekty netradytsiinoi hrshovo-kredytnoi polityky: postupova adaptatsiia abo finansova synhuliarnist? [Institutional Effects of Non-traditional Monetary Policy: Gradual Adaptation or Financial Singularity?]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2, 4–15 [in Ukrainian].
- Yeshchenko, P. S. (2013). Ekonomichne zrostantia bez rozvytku: prychny i shliakhy innovatsiinoho peretvorennia ekonomiky [Economic growth without development: causes and ways of innovative transformation of economy]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 10, 4–20 [in Ukrainian].
- Yeshchenko, P. S. (2014). Svitu potriben novyi vektor rozvytku: vid bubbleeconomics – do ekonomiky liudyny [The world needs a new vector of development: from bubbleeconomics – to the human economy]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 6, 4–22 [in Ukrainian].
- Zvieriakov, M. I. (2013). U poshukakh vykhodu z kryzy [In search of a way out of the crisis]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 8, 4–21 [in Ukrainian].

Article details:

Received: 24 December 2018

Revised: 23 January 2019

Accepted: 18 February 2019

### **А. А. ГРИЦЕНКО**

член-корреспондент НАН Украины, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина, г. Киев

### **Е. А. ГРИЦЕНКО**

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

## **ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ: ЛОГИКО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

В статье раскрыты логико-исторические основания современного кризиса и особенности его проявления в Украине, обоснованы базовые подходы к поиску путей выхода из кризиса и намечены направления коррекций налоговой, денежно-кредитной политики и преодоления структурных деформаций.

**Ключевые слова:** кризис, логико-историческая методология, совместно-разделенные отношения, экономические противоречия, структурные деформации и реформы, налоговая система, денежно-кредитная политика.

**А. А. ГРИЦЕНКО**

член-корреспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту економіки та прогнозування НАН України, Україна, м. Київ

**О. А. ГРИЦЕНКО**

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

## **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ: ЛОГІКО-ІСТОРИЧНИЙ ПІДХІД**

**Постановка проблеми.** Криза в Україні має системний характер і концентрує в собі як власні, так і світові проблеми. Широке коло економістів обговорюють проблеми причин і природи кризи, його факторів і динаміки, наслідків і шляхів подолання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасних дослідженнях панує емпірично-функціональна методологія, яка орієнтується на зовнішні функціональні форми. Останнім часом дедалі більше вчених розуміють необхідність використання методологічних підходів, спрямованих на поняття глибинних суперечностей сучасного світу, що знайшло своє відображення в широкомасштабній дискусії на сторінках журналу «Економіка України».

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення орієнтирів розвитку України в сучасних умовах на основі розуміння об'єктивних закономірностей суспільного розвитку. Фундаментом такого підходу стає логіко-історична методологія.

**Виклад основного матеріалу.** В основі соціально-економічного розвитку знаходиться спільно-розподілена діяльність (спільно-розподілене привласнення), суперечність якої визначає вектор та характер існування суспільства. Процес трансформації суспільних відносин характеризується сукупністю внутрішніх суперечностей. По-перше, це суперечності між відносинами загальності (глобалізація), що знаходять у собі адекватну форму реалізації в інформаційно-мережових і фінансових механізмах, і відносинами роздільності, що реалізуються в просторовій (між країнами) локалізації матеріальних і трудових ресурсів, які можуть переміщатися в просторі зі швидкістю фінансових потоків. Результатом розгортання цих суперечностей є глобальна конфліктність. По-друге, це суперечність між індустріально-ринковими і інформаційно-мережовими системами. Інформаційно-мережові системи засновані на принципово інших законах порівняно з індустріально-ринковими.



В Україні ці суперечності доповнюються і загострюються специфічними обставинами, зумовленими частково попередньою історією, частково суб'єктивними факторами. Зокрема, суперечності між глобалізацією і локалізацією виробництва в Україні посилюється тією обставиною, що різні частини України в силу історично сформованої структури економіки об'єктивно зацікавлені в різних напрямках інтеграції, що виявляється в суб'єктивних устремліннях.

**Висновки.** 1. Адекватне розуміння причин, природи, особливостей сучасної кризи і шляхів виходу з нього неможливе на базі емпірико-функціональних підходів, а вимагає застосування логіко-історичної методології, яка включає: а) розкриття загальної логіко-історичної лінії розвитку економічних явищ і процесів, що призвели до кризи; б) облік історичної специфіки структурних змін економічної системи в інверсійних типах трансформаційних процесів.

2. Застосування логіко-історичної методології показує, що криза в Україні є результатом не тільки тих процесів, які породжені українською специфікою, але є вираженням загальносвітових тенденцій і суперечностей. Вона поєднує в собі загальні, особливі і властиві тільки Україні суперечності соціально-економічного, політичного і духовного розвитку.

3. Загальними є суперечності між глобалізацією і державно-територіальною локалізацією матеріальних і трудових ресурсів, які проявляються в проблемах інтеграції України в міждержавні економічні об'єднання та регіоналізації, і суперечності між існуючою індустріально-ринковою системою і формуванням інформаційно-мережевої економіки, які проявляються у фрагментації людини і суспільства, зростанні невизначеності, ризиків розгортання кризових процесів і глобальних конфліктів.

4. Особливими, характерними для країн з ринками, що формуються, але активно інтегруються з розвиненими державами, є суперечності, породжені з'єднанням процесів глобалізації та інверсійного характеру ринкових трансформацій, що призвело в Україні до формування базової деструкції, яка полягає в тому, що країна, не створивши свого внутрішнього ринку і, не вирішивши базових проблем відтворення людської життєдіяльності, пристосувалася до окремих фрагментів світової економіки як сировинного придатка і похідні від цього диспропорції.

5. Сучасними формами вирішення цих суперечностей є міждержавна інтеграція, глибока децентралізація, регіоналізація влади і фінансово-організаційна автономізація структур некомерційного сектору.

6. Конкретні шляхи виходу з кризи необхідно шукати в компромісних формах розв'язання суперечностей спільно-розподілених відносин і вибудовування соціально-економічної системи на основі одночасного вивільнення за допомогою лібералізації та дерегуляції економіки ринкових сил і максимального використання сили держави для виправлення базових структурних деформацій і створення інституцій збалансованої економіки. Це передбачає податкову реформу, корекцію грошово-

кредитної політики і структурні реформи всіх базових складових соціально-економічної системи.

**Коротка анотація статті**

**Анотація.** В статті розкрито логіко-історичні основи сучасної кризи та її особливості в Україні, обґрунтовані базові підходи до пошуку виходу з кризи й окреслені напрями корекції податкової, грошово-кредитної політики та подолання структурних деформацій.

**Ключові слова:** криза, логіко-історична методологія, спільно-розподілені відносини, економічні суперечності, структурі деформації і реформи, податкова система, грошово-кредитна політика.

Стаття надійшла до редакції 24.12.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 23.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 18.02.2019 р.

**Рекомендоване цитування:** Гриценко А. А., Гриценко О. А. Особливості сучасної кризи в Україні: логіко-історичний підхід. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 11–26. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-11.

**Suggested Citation:** Grytsenko A. A. & Grytsenko O. A. (2019). Osoblyvosti suchasnoi kryzy v Ukraini: lohiko-istorychnyi pidkhid [Peculiarities of the current crisis in Ukraine: a logical and historical approach]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 11–26. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-11.

УДК 339.5:658.64 (477)

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-27

**Т. М. КАМІНСЬКА**

доктор економічних наук, професор  
професор кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків  
e-mail: kamtm@ukr.net  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1359-834X>



## МІСЦЕ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ<sup>1</sup>

Стаття присвячена ролі міжнародної торгівлі послугами для розвитку національної економіки та бізнесу. Проаналізовано структуру експорту послуг України, шляхи її перебудови з метою підтримки позитивних темпів економічного зростання й активного платіжного балансу в умовах зростаючих глобалізаційних викликів.

**Ключові слова:** послуги, міжнародна торгівля, експорт, платіжний баланс.

**JEL Classification:** F12, F14.

**Постановка проблеми.** Циклічний розвиток ринкової економіки в умовах глобалізації продовжує впливати на динаміку світової економіки, яка останніми роками є позитивною. Темпи її економічного зростання коливаються від 2,9% у 2016 р. до 3,8% у 2018 р. (за прогнозом), а у США вони навіть прискорилися до зростання понад 4% у 2018 р. Як наслідок, тривалий період зберігаються високі ціни на сировинні товари, які переважають в експорті України, зокрема ціни на сталеливарну продукцію. Проте МВФ, Світовий банк, ОЕСР прогнозують наближення світового економічного спаду. Фахівці аналітичного відділу «The Economist Intelligence Unit» теж приходять до висновку: «Світова економіка стикається з найвищим рівнем ризиків за всі попередні роки» [1]. До топ-10 ризиків вони відносять, зокрема, падіння фондового ринку через згорання центральними банками грошового стимулювання та збільшення облікових ставок процентів, а також уповільнення темпів економічного зро-

<sup>1</sup> © Камінська Т. М., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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

стання у Китаї, збільшення державного боргу країни. Додаткові виклики пов'язані із торговельною війною між США і Китаєм і, можливо, США та ЄС, зміцненню протекціоністської політики, яка обмежить доступність американських та китайських товарів і спровокує зменшення витрат споживачів і інвестицій. Усі ці явища значно скоротять глобальне економічне зростання. Для України з'являються ризики залучення інвестицій, валютних надходжень від експорту, порушення платіжного балансу та девальвації національної валюти. Протекціоністська політика може відобразитися і на результатах України у міжнародній торгівлі. В той же час її провідний сегмент – міжнародна торгівля послугами – є менш залежною від світової волатильності. Ось чому збільшення її обсягу в процесі структурної перебудови експорту є необхідним і актуальним пунктом реформування економіки України та підготовки до зовнішніх форс-мажорних чинників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковці України тривалий час обговорюють важливість і шляхи розвитку сфери послуг в Україні, порівнюють цей процес із постіндустріальними тенденціями, формулюють перспективи. О. Ю. Шевченко пропонує напрями реформування сфери послуг відповідно до вимог сталого розвитку [2]. Багато авторів розглядають функціонування окремих ринків послуг – туристичних, інформаційних, інтелектуальних, консалтингових, бізнес-послуг, їх вплив на споживчий вибір, розвиток підприємництва та національної економіки загалом. Я. Янишин, І. Лаврів окреслюють проблеми, які гальмують розвиток експорту послуг [3]. Разом із тим не вистачає досліджень міжнародних аспектів торгівлі послугами України, її динаміки порівняно з міжнародною торгівлею товарами. Крім того, не вистачає аналізу її ролі в умовах глобалізаційних викликів. Академік НАН України Б. Данілішин обґрунтовує усі ризики, які чекатимуть світову економіку і Україну в близькому майбутньому, проте акцентує увагу на активній промисловій політиці як ключовому засобі збереження держави [4].

**Формулювання цілей.** Метою статті є визначення місця України у міжнародній торгівлі послугами, її ролі у протидії глобальним ризикам економічного зростання та зовнішньоекономічної рівноваги.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток інтернаціоналізації та глобалізації економіки, поглиблення міжнародного поділу праці обумовили тривалий тренд неухильного зростання міжнародної торгівлі послугами. Так, за період з 1990 по 2017 р. загальний обсяг експорту комерційних послуг країн-членів СОТ збільшився з 853,0 млрд дол. до 5,28 трлн дол., тобто у 6,6 разів [5]. У 2017 р. це зростання було реальним, а не наслідком коливання валютних курсів, як раніше. Сполучені Штати, Велика Британія і Німеччина стали найбільшими експортерами комерційних послуг, перші дві країни та Китай – найбільшими

імпортерами. Тобто головними акторами сучасного міжнародного ринку послуг є постіндустріальні країни та Китай.

На відміну від міжнародної торгівлі товарами, які залишають своїх виробників і фізично переміщуються через кордон, обмін послугами передбачає або транскордонне постачання, коли постачальники послуг у певній країні надають послуги споживачам іншої країни без переміщення обох на територію іншої країни (комп'ютерні та інформаційні послуги, е-торгівля, телемедицина, реклама); або тимчасове переміщення певних професіоналів (консультантів, інженерів, лікарів, аудиторів), або присутність постачальника послуг на території іншої країни як юридичної особи (банківські, страхові, аудиторські, консультаційні, рекламні та інші бізнес-послуги), або переміщення споживачів послуг до країни їх виробника (подорожі, освіта, культура, рекреація). Транспорт і зв'язок, які обслуговують торгівлю, що відбувається з території однієї країни на територію іншої країни, теж належать до торговельних послуг. Крім того, транснаціональні корпорації постачають послуги від материнських до іноземних дочірніх та внучатих компаній.

Розвиток міжнародної торгівлі послугами є логічним продовженням тривалої структурної перебудови постіндустріальних національних економік, яка означає переважання темпів зростання третинного (четвертинного, п'ятинного) секторів економіки над первинним та вторинним. Це підтверджує статистика ОЕСР, про що свідчить табл. 1.

Таблиця 1

### Частка промисловості й послуг у валовій доданій вартості, % [6]

| Країни          | Динаміка послуг |         |            |              |         |         |
|-----------------|-----------------|---------|------------|--------------|---------|---------|
|                 | Промисловість   |         |            | Сфера послуг |         |         |
|                 | 1970 р.         | 2016 р. | Скорочення | 1970 р.      | 2016 р. | Приріст |
| США             | 33,9            | 15,1    | 18,8       | 62,2         | 79,5    | 17,3    |
| Велика Британія | 42,6            | 13,8    | 28,8       | 54,6         | 79,6    | 25,0    |
| Німеччина       | 48,1            | 26,3    | 21,8       | 48,7         | 68,3    | 19,6    |
| Франція         | 34,9            | 14,2    | 20,7       | 57,5         | 78,7    | 21,2    |
| Італія          | 39,3            | 19,2    | 20,1       | 52,0         | 73,9    | 21,9    |
| Японія          | 44,1            | 23,4    | 20,7       | 50,0         | 69,3    | 19,3    |
| Австрія         | 39,6            | 22,0    | 17,6       | 51,9         | 70,5    | 18,6    |
| Люксембург      | 46,3            | 7,5     | 38,8       | 39,8         | 86,8    | 47,0    |
| Нідерланди      | 37,7            | 15,2    | 22,5       | 56,6         | 78,3    | 21,7    |

У країнах світу, що наведені у таблиці, спостерігається скорочення частки промисловості у ВДВ і збільшення частки сфери послуг. У 2017 р. частка послуг у ВДВ у ЄС у середньому складала 73,33% [6]. Найбільші зміни характерні для Люксембургу: повоєнна історія економіки цієї країни пов'язана з поступовим і досить болісним процесом заміни металургійного виробництва сектором фінансових послуг. Послідовно зростає зайнятість у сфері послуг розвинених країн, концентрація світових і національних ресурсів. У трійку найдорожчих компаній світу за показником ринкової капіталізації у 2018 р. входять не металургійні підприємства, як 20 років тому, а ті, що заробляють на нових технологіях і послугах – Apple (904,61 млрд дол.), Alphabet (782,68 млрд дол.) і Microsoft (681,58 млрд дол.) [7].

Питома вага торгівлі між країнами постіндустріального світу перевищує цей показник у світі загалом, тому тенденція до поширення частки обміну послугами набирає обертів. До цього процесу стрімко долучаються країни наздоганяючого розвитку. Так, за даними СОТ, у 2017 р. сумарний експорт послуг Китаю, Індії та Сінгапуру склав майже 600 млрд дол. [5]. Крім інтернаціоналізації і глобалізації, чинником зростання експорту-імпорту послуг стали фази економічного піднесення в розвинених країнах у 1982–1990 рр., на початку XXI ст. та у 2015–2018 рр., а також стале економічне зростання країн азійського регіону, яке супроводжувалося масштабними інвестиціями. Це сприяло зростанню рівня життя громадян та, відповідно до логіки піраміди потреб А. Маслоу, їх попиту на послуги широкого спектру. Треба також мати на увазі вплив ресурсу конкуренції, притаманного ринку послуг узагалі. На ньому пропонують більшу кількість субститутів, гра цін тут більш строката, ніж на ринку товарів. Така риса, як нездатність до збереження послуг, дозволяє фірмам, які експортують послуги, мінімізувати оборотний капітал, скоротити терміни окупності інвестицій і збільшити норму прибутку.

Роль міжнародної торгівлі послугами обумовлена її впливом на національні економіки загалом, бізнес-організації та громадян і суспільство кожної країни. Чистий експорт є складовою підрахунку ВВП і суттєвим джерелом надходження грошових коштів до державних бюджетів країн, а також формування активного платіжного балансу, який впливає на стійкість національної валюти. Такі міжнародні послуги, як перевезення, транспорт, торгівля, зв'язок, стимулюють розвиток національного матеріального виробництва, бо інвестиції у транспортну інфраструктуру спричиняють мультиплікативне зростання обсягу ВВП. Експорт послуг є драйвером конкуренції та монополізації економіки, коли велика кількість малого бізнесу отримує можливість долучитися до експортної діяльності. Експорт консультаційних

бізнес-послуг покращує пропорції та конкурентоспроможність національних економік, бо передбачає надання корисної інформації на мікрорівні. ЄБРР у рамках програми «Консультавання малого бізнесу» навіть пропонує часткове покриття витрат на залучення зовнішніх консультантів для допомоги у розробці маркетингової стратегії та оптимізації операційної діяльності фірм [8].

Міжнародний експорт-імпорт послуг сприяє руху новітніх послуг від розвинених країн до периферії, стимулює інноваційний розвиток не тільки багатих, але й бідних країн. Ідеться насамперед про соціально-культурні, науково-технічні, інформаційні та інтелектуальні послуги. Торгівля послугами, пов'язаними з інтелектуальною власністю, переважає між розвиненими країнами, але деякі країни, що розвиваються, теж швидко зростають. Наприклад, у Сінгапурі експорт інтелектуальних послуг збільшився у 2017 р. на 36% [5]. Дія закону підвищення потреб у сфері послуг приводить до збільшення обсягу суспільних та приватних ресурсів за рахунок неречових факторів виробництва – знань та інформації, які є невичерпними, нагромаджуються безмежно і поширюються між споживачами різних країн; зростає можливість їх тиражування й розповсюдження у світових масштабах. Отже, міжнародна торгівля новітніми послугами дозволяє країнам ефективніше використовувати наявні ресурси.

Для бізнесу експортна діяльність у сфері послуг означає розширення ринків та потенціалу динамічного переливу ресурсів з нерентабельних сегментів до прибуткових, бо на ринку послуг менше обмежень, а оборотний капітал мінімальний. Інтернет-послуги мінімізують залежність від державної бюрократії і корупційних податків. Цифровізація бізнесу скорочує виробничі та транзакційні витрати і забезпечує конкурентні переваги на світовому ринку. Недарма у структурі глобальної електронної торгівлі країн-членів СОТ у 2016 р., обсяг якої дорівнював 27,7 трлн дол., business-to-business торгівля переважає у 6 разів електронну комерцію на споживчому ринку [5]. Треба брати до уваги також нові виклики сучасного постіндустріального виробництва, які полягають у використанні штучного інтелекту та роботів у матеріальному виробництві, що зменшує попит на робочу силу і кількість робочих місць. Експорт послуг, навпаки, забезпечує вихід гравців на міжнародний ринок праці, збільшення нових робочих місць і вплив через зайнятість на економічне зростання національних економік.

Підкреслимо роль міжнародної торгівлі послугами для громадян і суспільства кожної країни. Традиційні послуги, які задовольняють потреби людей на локальному рівні, кардинально не впливають на поведінку споживачів, хоча розширюють споживчий вибір за межі виключно товарного кошику.



На відміну від них, нові послуги, які з'являються під впливом НТП та інформаційних технологій, мають глобальний характер. Вони змінюють орієнтири споживання, матеріальні блага втрачають вагу головної цінності для людей, зростає значущість послуг освіти, охорони здоров'я, туризму, світового транспорту, страхування, інформаційного та комунікаційного секторів, професійних послуг. І якщо характерною рисою експорту традиційних послуг є нерозривність їх виробництва, експорту і споживання (що зазвичай потребує зустрічі продавця й покупця), то експорт (імпорт) послуг інноваційного характеру дозволяють провайдеру й клієнтам знаходитися у різних місцях. Ці послуги стають доступними, зокрема для небагатих споживачів країн, що розвиваються.

Постає питання: чи використовує уряд України та національний бізнес можливості міжнародної торгівлі послугами з урахуванням її ролі у мікро- та макроекономічному розвитку? На перший погляд, так. У 2017 р. зовнішньоторговельні операції у сфері торгівлі послугами проводилися з партнерами з 225 країн світу. Україна перестала бути нетто-імпортером комерційних послуг, що характерно для більшості країн, які розвиваються. Торговельний баланс послугами у 2016 і 2017 роках та за січень – вересень 2018 р. є активним. Зокрема, позитивне сальдо України в зовнішній торгівлі послугами у 2016 р. становило 4541,5 млн дол., у 2017 р. – 5087,4 млн дол., за 9 місяців 2018 р. – 4632,1 млн дол. [9]. Причому зростає коефіцієнт покриття експортом імпорту послуг: у 2016 р. він дорівнював 1,85, у 2017 р. – 1,95, за січень – вересень 2018 р. – 2,1. Цей позитивний тренд добре виглядає на контрасті з негативним сальдо експорту-імпорту товарами за аналогічні періоди. Наприклад, у 2016 і 2017 рр. та за 9 місяців 2018 р. воно дорівнювало відповідно 2886, 6332, 6469 млн дол. [10]. У 2017 р., на відміну від 2016 р., позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами України вже не компенсувало негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами.

Крім загальних чинників зростання експорту послуг на міжнародному рівні, в Україні спрацьовують ще внутрішні чинники. Перший із них пов'язаний із географічним положенням країни і традиційно високою часткою інфраструктурних послуг. Експорт інших комерційних послуг України стимулює велика ємність зарубіжних ринків, бо платоспроможність громадян України є низькою, переважає попит на низькоеластичні блага першої необхідності, особливо їжу. І навіть на харчуванні 25% жителів країни змушені економити, про що свідчать дані дослідження Державної служби статистики України. Крім того, 32,6% жителів оцінили себе у 2017 р. як «глибоко бідні» [11]. Девальвація гривні (особливо у 2008–2009 рр. і 2014–2015 рр.) стимулювала експорт послуг, а додатковим чинником його зро-



стання стало підписання угод про зону вільної торгівлі з ЄС, Канадою, Ізраїлем. Дієвим чинником зростання експорту послуг стає послідовне покращення позиції українського паспорту у рейтингу найвагоміших паспортів світу.

Проте у загальній структурі зовнішньої торгівлі України частка послуг залишається незначною порівняно з часткою товарів. Так, за даними 9 місяців 2018 р. сукупний товарообіг більше, ніж обіг послуг у 5,85 разів [9;10]. До того ж, нагадуємо, що третина українського експорту є сировинною. За даними дослідження відомого on-line сервісу YouControl, його здійснюють 20 українських компаній, які видобувають залізні руди, виробляють чавун, сталь, феросплави, торгують зерном, необробленим тютюном, насінням та кормами для тварин [12]. Що стосується послуг, то у структурі їх експорту теж переважають ті, які наближені до матеріального виробництва. Це, за даними січня – вересня 2018 р., послуги транспорту (49,3%) і послуги з переробки та експорту матеріальних ресурсів (18,5%). Останні, до речі, збільшилися на 57% порівняно з відповідним періодом 2017 р. [9]. Швидко розвивається сегмент контейнерних перевезень. Водночас експорт чистих нематеріальних послуг значно відстає. Так, за даними 9 місяців 2018 р., частка послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг дорівнює поки що 16,7%, ділових послуг – 8,1% від загального обсягу послуг [9]. Така структура послуг не є відображенням постіндустріальних тенденцій, за винятком, коли вони збільшуються під впливом Інтернету. О. Ю. Шевченко правильно зазначає: «Використання Інтернету активізувало діяльність у таких традиційних послугах як торгівля, освіта, зв'язок, переклад тощо» [2].

Крім того, навіть темпи зростання послуг транспорту у січні – вересні 2018 р. загалом є в Україні негативними (99,2%), і, до того ж, у їх структурі найбільшу питому вагу (51%) посідають послуги трубопровідного транспорту [9]. Вони підпадають під суттєві ризики у зв'язку із будівництвом газопроводу «Північний потік – 2». У 2018 р. Україна вже змушена скоротити транзит газу. Суттєвою проблемою є технологічний стан нашої транспортної системи, його удосконалення можливе за умови створення конкурентного середовища на ринку транспортних послуг і залучення іноземних інвестицій. Перші кроки у формуванні таких умов відразу позначилися на ринку послуг повітряного транспорту. Так, у 2017 р. та за 9 місяців 2018 р. темпи його зростання (відповідно 110,7% і 111,7%) перевищили темпи зростання загального обсягу експорту послуг (відповідно 105,9% і 111,6%) [9].

Виникають питання до деяких пунктів географічної структури експорту послуг України. Так, у січні – вересні 2018 р. майже 8% становить експорт

послуг до острівних держав, особливо таких: Беліз – 12999,0; Віргінські острови (Велика Британія) – 104717,3; Маршаллові острови – 15564,4; Сейшельські острови – 5602,7 тис. дол. [9]. Значна її частина є ні чим іншим як послугами з офшорного бізнесу. Цей результат є логічним наслідком монопольного становища фінансово-промислових груп, які є найбільшими експортерами в Україні. За даними YouControl, на їх частку у 2017–2018 рр. припадає від 2 до 10 тис. операцій з низькоподатковими юрисдикціями або класичними офшорами [12].

Серед позитивних тенденцій структурної перебудови експорту України треба окреслити також прискорення темпів зростання за 2017 р. та 9 місяців 2018 р. відповідно комп'ютерних (111,0%, 120,2%), інформаційних (100,9%, 114,6%) та професійних і консалтингових послуг (102,3%, 116,9%) [9]. Стрімко зростає експорт ІТ-послуг, особливо у ЄС. За даними представника Європейської комісії, він досягає приблизно 3 млрд євро на рік [13]. Тільки за 2017 р., тобто одразу після укладення угоди про зону вільної торгівлі з Канадою, експорт у цю країну виріс значно швидше, ніж експорт України загалом. Разом із тим поки що частка сектору ІТ-послуг у ВВП не перевищує 3%. Для її збільшення необхідні усунення бюрократичних перешкод та створення єдиного ланцюжка ІТ-системи – удосконалення законодавства, підвищення ефективності державних замовлень, податкового регулювання. Має змінюватися система освіти майбутніх фахівців. Попит на них навіть у національній економіці зростає швидше, ніж зростання кількості випускників ЗВО України та рівня їх підготовки. А на якість експортованих послуг впливає також ступінь її відповідності мовному та культурному середовищу споживача, тому відіграють роль не тільки професійні знання випускників, але й добре володіння іноземними мовами. Перешкодою для зростання експорту ІТ-послуг є навіть відсутність потрібної транспортної інфраструктури, зокрема прямих рейсів між аеропортами великих міст (наприклад, Харкова) і популярними аеропортами – вузловими пунктами (Амстердам, Париж, Мюнхен, Франкфурт, Лондон).

Для України експорт новітніх послуг є дуже важливим, він стимулює розвиток венчурного бізнесу, спрямованого на здійснення «ризикових проєктів», реалізацію стартапів, і сприяє залученню іноземних інвестицій. Крім того, роль якісних ІТ-послуг стрімко зростає через суттєву загрозу глобальних кібератак. Фахівці аналітичного відділу «The Economist Intelligence Unit» відносять їх до топ-10 глобальних ризиків сучасності, які можуть спричинити «злом» державних чи корпоративних мереж або маніпулювати ними протягом тривалого часу [1]. Прикладом в Україні стала кібератака під назвою «Ретуа». Широкомасштабна кіберзлочинність може призвести до невідомого

зростання трансакційних витрат, істотно обмежити роботу державних органів, корпорацій та інфраструктури економіки, підвищити споживчу недовіру до безпеки Інтернету і, як наслідок, призвести до скорочення on-line бізнесу.

Великий потенціал містить у собі експорт туристичних послуг. Дані СОТ свідчать, що багато бідних країн зробили ставку саме на пропонування подорожей, тому що це сприяє їх всебічному розвитку як регіонів світу, які розташовані далеко від індустріальних центрів і не мають економічних ресурсів у достатньому обсязі. Так, у 2017 р. найбільші темпи зростання туристичних послуг спостерігаються в Африці – 25% (середній показник у європейських країнах – 11%, у світі – 8%) [5]. Туристичні послуги для нерезидентів, тобто іноземних громадян, виконують велику роль. Зазвичай вони комплексні, тобто надаються разом із багатьма компліментарними послугами. Наприклад, до базових туристичних послуг (проживання в готелі) завжди надається низка екскурсій. Зростає попит на поштові, страхові та банківські, ресторанні та розважальні послуги (казино, атракціони, нічні клуби), рекламу, місцевий транспорт, культурні послуги театрів і музеїв, сувеніри та інші товари. Таким чином спрацьовує ефект мультиплікатора, завдяки якому зростає національна економіка загалом. Міжнародні туристичні операції є також чинником зростання престижу держави.

Крім туристичного сегменту, Україні треба звернути увагу на міжнародний попит на медичні та освітні послуги та взяти участь у його задоволенні. У розвинених країнах спостерігається, з одного боку, збільшення вільного часу громадян і зростання їх добробуту, а з другого – тривалий тренд неухильного зростання вартості цих послуг, тому для інших країн виникає можливість запропонувати привабливі медичні (стоматологічні) та освітні послуги гідної якості, але за нижчими цінами. Конкурентні переваги медичного туризму в Україні слід шукати у сфері використання ексклюзивних природних джерел для лікування та реабілітації. Зростання частки медичних та освітніх послуг у структурі загального експорту України означає його подальшу прогресивну структурну перебудову.

Стимулювання міжнародної торгівлі послуг потребує розвиненої інфраструктури. Одним із її елементів в Україні повинні стати державні (центральні або регіональні) структури (агенції), що мають представництва за кордоном, особливо ті, що працюють у рамках угод про зону вільної торгівлі з ЄС і Канадою, а в майбутньому – з Ізраїлем, Туреччиною та іншими країнами. Як демонструє практика зарубіжних країн, кращими агентствами є державні структури, де менеджмент, навпаки, здійснюється приватними аутсорсинговими компаніями. Виключно державні компанії на ринку зазвичай менш рентабельні, негнучкі й немобільні. Опора тільки на управління керівниками

з приватного сектору є теж досить проблематичною, враховуючи значну кількість зовнішніх ефектів, які складно врахувати. Тому важливе поєднання переваг різних форм власності для прискорювання експорту.

**Висновки.** Невідкладним завданням, яке не дозволить національній економіці та бізнесу України потрапити у пастку глобальних викликів, є активна участь у міжнародній торгівлі послугами. Разом із збільшенням у загальному обсязі експорту частки товарів із доданою вартістю зростання експорту послуг є кроком до стабілізації активного торговельного і платіжного балансів країни, стійкості національної валюти. Структурна перебудова передбачає також зміну співвідношення послуг матеріального характеру (транспорту, зв'язку, торгівлі тощо) і чистих нематеріальних послуг на користь других. На особливу увагу заслуговують розвиток секторів ІТ-послуг, а також ділових, освітніх, медичних і туристичних послуг. Міжнародний попит на них стало зростає під впливом нових технологій і тривалої позитивної динаміки доходів громадян розвинених країн, а також країн, що розвиваються, особливо Китаю та Індії. Пошук і формування конкурентних переваг у цих видах економічної діяльності має бути стратегією на макро- і мікрорівнях.

Диверсифікація експорту України сприяє розподілу ризиків від невизначеності зовнішнього середовища, зменшення інвестицій і темпів зростання національної економіки. Найуспішніше її здатний забезпечити малий бізнес, який стрімко розвивається у сфері послуг. Тому зняття перешкод підприємницької діяльності є водночас умовою зовнішньоекономічної рівноваги. Актуальними напрямками розвитку міжнародної торгівлі послуг є також такі, що безумовно створюють опір кризовим явищам: поширення безготівкової торгівлі послугами та розвиток on-line торгівлі, усунення торговельних перешкод для міжнародного руху послуг, просування безпечних цифрових платежів; створення експортної стратегії України, яка передбачатиме інституційну підтримку просування новітніх послуг на зовнішніх ринках за підтримки держави.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Cause for concern? The top 10 risks to the global economy. The Economist Intelligence Unit. URL: [https://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=Top10GlobalRisks](https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=Top10GlobalRisks) (дата звернення: 12.01.2019).
2. Шевченко Ю. О. Основні тенденції розвитку національної сфери послуг в умовах глобальної економічної нестабільності. *Економічний вісник*. 2013. №3. С. 59–67.
3. Янишин Я., Лаврів І. Оцінка перспектив розвитку експорту послуг з України. *Аграрна економіка: теорія та практика*. 2014. Т. 7. №3–4. С. 23–29.

4. Данілішин Б. Як уповільнення зростання Китаю позначиться на Україні? *Нове время*. 2019. 14 січ. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/jak-upovilnennja-zrostannja-kitaju-poznachitsja-na-ukrajini-2516811.html> (дата звернення: 15.01.2019).
5. Highlights of world trade in 2017. World Trade Statistical Review 2018. [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018chapter02\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018chapter02_e.pdf) (дата звернення: 03.01.2019).
6. Value added by activity. OECD Data. URL: <https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm> (дата звернення: 03.01.2019).
7. Most Valuable Companies in the World – 2018 Edition. URL: <https://fxssi.com/top-10-most-valuable-companies-in-the-world> (дата звернення: 26.12.2018).
8. Ливч Д. Як малому підприємцю почати працювати з ринком ЄС. *Економічна правда*. 2018. 28 листоп. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/11/28/643041/> (дата звернення: 06.01.2019).
9. Структура зовнішньої торгівлі послугами за 2016, 2017, 9 місяців 2018 р. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2019).
10. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2016, 2017, 9 місяців 2018 р. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.01.2019).
11. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів / Статистичний збірник Державної служби статистики України. К., 2018. 78 с. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_sdurd2017pdf.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_sdurd2017pdf.pdf) (дата звернення: 03.01.2019).
12. Топ-20 українських експортерів. *Економічна правда*. 2018. 24 груд. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/12/24/643855/> (дата звернення: 26.12.2018).
13. У ЄС похвалили ІТ-сферу в Україні. *Business UA*. 2018. 25 груд. URL: <http://businessua.com/telekom/49203u-es-pohvalili-it-sferu-v-ukraini.html#> (дата звернення: 26.12.2018).

## REFERENCES

1. The Economist Intelligence Unit (n. d.). Cause for concern? The top 10 risks to the global economy. Retrieved January 12, 2019, from [https://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=Top10GlobalRisks](https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=Top10GlobalRisks).
2. Shevchenko, Yu. O. (2013). Osnovni tendentsii rozvytku natsionalnoi sfery posluh v umovakh hlobalnoi ekonomichnoi nestabilnosti [Main tendencies of development of the national sphere of services in the conditions of global economic instability]. *Ekonomichnyi visnyk – Economic Herald*, 3, 59–67 [in Ukrainian].
3. Yanyshyn, Ya., & Lavriv, I. (2014). Otsinka perspektyv rozvytku eksportu posluh z Ukrainy [Estimation of the prospects for the export of services from Ukraine]. *Ahrarna ekonomika: teoriia ta praktyka – Agrarian Economics: Theory and Practice*, 7 (3-4), 23–29 [in Ukrainian].

4. Danilishyn, B. (2019, January 14). Yak upovilnennia zrostantia Kytaiu poznachytsia na Ukraini? [How will the slowdown of China's growth affect Ukraine?] *Novoe vremia – New time*. Retrieved from <https://nv.ua/ukr/opinion/jak-upovilnennja-zrostantnja-kitaju-poznachitsja-na-ukrajini-2516811.html> [in Ukrainian].
5. The World Trade Organization (2018). Highlights of world trade in 2017. World Trade Statistical Review 2018. Retrieved from [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2018\\_e/wts2018chapter02\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018chapter02_e.pdf).
6. OECD (n. d.). Value added by activity. Retrieved January 03, 2019, from <https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm>.
7. FXSSI (n. d.). Most Valuable Companies in the World – 2018 Edition. Retrieved December 26, 2018, from <https://fxssi.com/top-10-most-valuable-companies-in-the-world>.
8. Lyvch, D. (2018, November 28). Yak malomu pidpriemtsiu pochaty pratsiuvaty z rynkom YeS [As a small entrepreneur, start working with the EU market]. *Ekonomichna pravda – Economic truth*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/11/28/643041> [in Ukrainian].
9. State Statistics Service of Ukraine. (n. d.). *Struktura zovnishnoi torhivli posluhamy za 2016, 2017, 9 misiatsiv 2018 r.* [The structure of foreign trade in services for 2016, 2017, 9 months of 2018]. Retrieved January 03, 2019, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. State Statistics Service of Ukraine. (n. d.). *Tovarna struktura zovnishnoi torhivli za 2016, 2017, 9 misiatsiv 2018 r.* [Commodity structure of foreign trade for 2016, 2017, 9 months of 2018]. Retrieved January 03, 2019, from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
11. State Statistics Service of Ukraine. (n. d.). Samootsinka domohospodarstvamy Ukrainy rivnia svoikh dokhodiv [Self-assessment by households of Ukraine of their income level]. Retrieved January 03, 2019, from [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/06/zb\\_sdurd2017pdf.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_sdurd2017pdf.pdf) [in Ukrainian].
12. Top-20 ukrainskykh eksporteriv [Top 20 Ukrainian exporters]. (2018, December 24). *Ekonomichna pravda – Economic truth*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/news/2018/12/24/643855> [in Ukrainian].
13. U YeS pokhvalyly IT-sferu v Ukraini [EU praised the IT sphere in Ukraine]. (2018, December 25). *Business UA*. Retrieved from <http://businessua.com/telekom/49203u-es-pohvalili-it-sferu-v-ukraini.html> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.01.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 29.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.



**Т. М. КАМИНСКАЯ**

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

## **МЕСТО УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ УСЛУГАМИ**

Статья посвящена роли международной торговли услугами в развитии национальной экономики и бизнеса. Проанализирована структура экспорта услуг Украины, пути ее перестройки с целью поддержания позитивных темпов экономического роста и активного платежного баланса в условиях нарастающих глобализационных вызовов.

**Ключевые слова:** услуги, международная торговля, экспорт, платежный баланс.

**T. M. KAMINSKA**

Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of Economic Theory department, Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine, Kharkiv

## **PLACE OF UKRAINE IN INTERNATIONAL SERVICES TRADE**

**Problem setting.** International economic organizations are forecasting the economic slowdown of the global economy. For Ukraine, there are risks of lower investment, a breach of the balance of payments and a devaluation of the national currency due to the irrational structure of exports.

**Recent research and publication analysis.** Many scholars analyze the functioning of individual service markets, their impact on consumer choice, business development and the national economy as a whole. They propose to reform the services sector in Ukraine in line with the requirements of sustainable development. At the same time, there are insufficient studies of international aspects of Ukraine's trade in services taking into account globalization challenges.

**Paper objective** is to determine Ukraine's position in international trade in services, its role in countering of global risks of economic growth and foreign economic equilibrium.

**Paper main body.** A long-term trend of growth of international trade in services is an essential feature of modern economic development. It is a logical continuation of the structural adjustment of post-industrial economies in favor of services. Among the factors influenced this process internationalization and globalization should be mentioned. The growth of export-import services has also increased due to the periods of long economic growth in developed countries (especially in 2015–2018), as well as the steady economic growth of the Asian region. This contributed to the increase in the standard of living of citizens and their demand for a wide range of services. The role of international trade in

services is due to its impact on national economies in general, business organizations and citizens, and the society of each country.

In recent years, the trade balance of Ukraine's services is active in contrast to the trade in goods. However, the share of services remains small compared to the share of goods in the overall structure of Ukraine's foreign trade. Moreover, services that are close to material production are prevailing. These are transport services and services for the processing and export of material resources. At the same time, the export of pure, non-material services lags far behind, which does not indicate post-industrial trends. The growth rates of transport services in recent years are also negative, with the largest share in their structure of the pipeline transport services, which are subject of significant risks in connection with the construction of the North Stream 2 pipeline. There are questions to some points of the geographic structure of Ukrainian export of services. Almost 8% of total amount is the export of services related to offshore business.

Among the positive trends in restructuring of Ukraine's exports should outline the accelerated growth of computer, information, professional and consulting services. The export of IT-services is increasing, especially in the EU. Great potential includes the export of tourist services. Ukraine also needs to participate in meeting international demand for medical and educational services, because it is growing, but the cost of these services in the world on average is increasing too. There is an opportunity to offer a decent quality of services, but at lower prices. The competitive advantages of medical tourism in Ukraine should be sought in the use of exclusive natural sources for treatment and rehabilitation.

**Conclusions of the research.** An urgent task that will prevent Ukraine's economy from trapping of global challenges is active participation in international trade in services. It is necessary to look for competitive advantages and to increase the export of pure services, especially IT services, as well as business, educational, medical and tourist services. The small business can provide diversification of exports. The actual directions are also the proliferation of cashless trade in services and the development of on-line trade, and the removal of trade barriers for the international movement of services, promotion of secure digital payments. It is necessary to create of an export strategy for Ukraine, which will provide institutional support for the promotion of advanced services in foreign markets with the support of the state.

#### **The main abstract of the article**

**Abstract.** The article is devoted to the role of international trade in services for the development of the national economy and business. The structure of Ukrainian exports of services, the ways of its restructuring with the aim of maintaining positive rates of economic growth and an active balance of payments in the context of growing globalization challenges are analyzed.



**Key words:** services, international trade, export, balance of payments.

Article details:

Received: 21 January 2019

Revised: 29 January 2019

Accepted: 14 February 2019

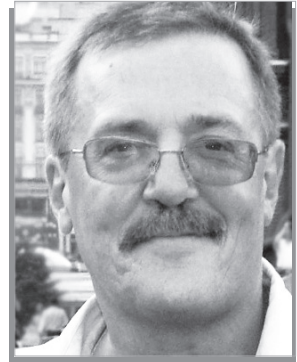
**Рекомендоване цитування:** Камінська Т. М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 27–41. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-27.

**Suggested Citation:** Kaminska, T. M. (2019). Mistse Ukrainy u mizhnarodnii to-rhivli posluhamy [Place of Ukraine in international services trade]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 27–41. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-27.

UDCC 330.101.8:808]:316.77  
DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-42

**I. V. TIMOSHENKOV**

D. Sc. (Econ.), associate professor,  
professor at the International Business  
and Economic Theory Dept. V. N. Karazin  
Kharkiv National University  
Ukraine, Kharkiv  
E-mail: [ivtimoshenkov@karazin.ua](mailto:ivtimoshenkov@karazin.ua)  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9241-9842>



**O. M. NASHCHEKINA**

Cand. Sc. (Phys. & Math.),  
associate professor, associate professor  
at the Management and Taxation Dept.  
National technical university  
«Kharkiv polytechnic institute»,  
Ukraine, Kharkiv  
E-mail: [onashchekina@gmail.com](mailto:onashchekina@gmail.com)  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2578-1109>



**I. V. SHKODINA**

D. Sc. (Econ.), associate professor,  
professor at the International Business  
and Economic Theory Dept. V. N. Karazin  
Kharkiv National University  
Ukraine, Kharkiv  
E-mail: [iryna.shkodina@karazin.ua](mailto:iryna.shkodina@karazin.ua)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4035-3188>



## **ECONOMIC INDICATORS AS INSTRUMENTS OF THE RHETORIC OF SCIENCE<sup>1</sup>**

The paper discusses the meaning of economic indicators as of a system of quantitative characteristics describing the functioning and development of an economy. The role and

---

<sup>1</sup> © Timoshenkov I., Nashchekina O., Shkodina I., 2019. Article is published under the terms of the Creative Commons License – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). Available at <http://econtlaw.nlu.edu.ua>.

significance of economic indicators both in the system of economic sciences and in economic, political and socio-cultural practices of a society are revealed. The dual nature of economic indicators is exposed. It is shown that, on the one hand, they constitute the information base for making and implementing economic and political decisions by economic actors, thus representing a factor that reduces uncertainty and minimizes risks of their activities. On the other hand, economic indicators may give a distorted picture of the reality and/or be used as means of external pressure on actors aimed at realizing not the actors' interests but rather the interests of those who generated the information. Based on that, it is suggested that the most productive methodological framework for examining and interpreting economic indicators is a rhetorical approach to economics. Examples of applying the most common rhetorical techniques (devices) for using and interpreting economic indicators are given and discussed.

**Key words:** economic indicators, economic data presentation, economic methodology, rhetoric of economics, cross-disciplinary social science research.

**JEL Classification:** A12, B41, C81, C82, D83, D89, O11, O12.

**Problem setting.** The search for quantitative characteristics describing economic performance and general regularities in the functioning and development of economic systems has always been a central issue of economics.

At the same time, there have been numerous controversies and debates regarding this problem throughout the history of economic science.

For example, representatives of different branches of economic science show remarkable differences in their assessments of the famous Economic Table (*Tableau économique*) constructed by François Quesnay in 1758–1759, which is considered the first attempt in economics to provide a systematic description of the economy. From the Marxist point of view, it represented a brilliant attempt to analyze the social reproduction in terms of the achievement of definite proportions between material and cost elements of the social product (Nikitin, 1975), whereas for neo-classical economists it is “a drastic simplification of the economic system”, as Blaug (1990) put it (p. 25). In his turn, a well-known representative of modern economic methodology Mäki (2013) describes Blaug's radical remark as unrealistic for a realistic economy.

**Recent research and publication analysis.** If we compare the unquestioned achievements with unsolved issues and controversies in the field of methodology of design and calculation of economic indicators using imaginary weighing scales, the bowl with unsolved problems would apparently outweigh. The other bowl of the scales – with the results recognized at least by the majority of researchers – would be almost empty. What does it contain today? Perhaps only the recognition that the measurement of the real-world economic indicators matters, and is by no means secondary or inferior to economic theorizing. As Dougherty (2011) states,

“There used to be a view that microeconomics and macroeconomics comprised the core training of an economist and that econometrics was an optional extra to be pursued by those with a flair for numbers and an inclination to get their hands dirty with data... That view is long gone. Microeconomic and macroeconomic theories are generally considered to be of little interest if they are not supported by econometric analysis” (pp. 1–2).

As far as the unsolved methodological problems are concerned, they are plentiful. Methodological problems connected with designing meaningful economic indicators are rooted in the more fundamental issues of economic methodology – the use of oversimplified economic models of the real world and the overreliance on deductive reasoning instead of paying more attention to hard data and recognizing the multidimensionality of human behavior and social phenomena.

Let us quote a few scholars who raised some principal issues concerning the methodology of economic science.

Leontief (1982) points out the deficiencies in economic research stemming from the detachment of economic theory from the reality and the resulting lack of discipline in data collection. In his opinion, if economic models are devoid of meaning, then data collection based on those models will also fail to yield meaningful information on an economic system’s functioning.

Criticism of the methodology also comes from representatives of other social sciences, sociologists in particular. As Hamilton and Feenstra (2001) put it, “Most theories of economic organization, regardless of discipline, involve sleight of hand”. Referring to the unrealistic assumptions about the behavior of decision-making individuals, they write: “Economic organization, when theorized in this fashion, is pulled, like a rabbit from a hat, out of aggregated individual decisions” (p. 153).

Imperfect theoretical models of an economy pose problems for empirical research, in particular for designing indicators measuring economic performance. A benchmark event for the development of modern views on the substance and the problems of computation of economic indicators was the creation of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (CMEP-SP) established in February 2008 by Sarkozy, then the President of the French Republic. Dissatisfied with the state of the statistical information about the economy and the society, Sarkozy asked prominent economists Stiglitz, Sen and Fitoussi (2018) to create the Commission with a view toward identifying “the limits of GDP as an indicator of economic performance and social progress, including the problems with its measurement; to consider what additional information might be required for the production of more relevant indicators of social progress; to assess the feasibility of alternative measurement tools, and to discuss how to present the statistical information in an appropriate way” (p. 7). By that time, economists had

been well aware of the gap between the image of economy provided by conventional macroeconomic indicators and people's perceptions of both their own well-being and that of society as a whole (OECD, 2018).

The final report of the Commission contained principal remarks and recommendations concerning radical changes in the existing system of economic indicators which is used practically in all countries.

The Commission pointed out that the economic indicators we devise and measure have impact on our decisions: "What we measure affects what we do; and if our measurements are flawed, decisions may be distorted". In particular, if GDP is treated as a comprehensive indicator of the society's economic health, it is just logical to design policies that would maximize it. However, the consequence of such policies may be environmental degradation, which is not included in the measurement of economic performance. Thus, environmentally conscious behavior would negatively affect GDP, and the policy makers would have to make a choice between promoting GDP and protecting the environment, which is, according to the Commission, a false choice (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2018). The problem arises because GDP fails to reflect all important aspects of economic performance.

Indeed, the question is whether GDP measures what it was intended to measure. According to the Commission report, "GDP mainly measures market production, though it has often been treated as if it were a measure of economic well-being. Conflating the two can lead to misleading indications about how well-off people are and entail the wrong policy decisions" (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2018, p. 21).

If GDP does not work well as a measure of economic performance, what can be suggested instead? The Commission's opinion is "Surveys should be designed to assess the links between various quality-of-life domains for each person, and this information should be used when designing policies in various fields... It is critical to address questions about how developments in one domain of quality of life affect other domains, and how developments in all the various fields are related to income" (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2018, pp. 15–16). Thus, it is necessary to recognize the complexity and multidimensionality of socio-economic life, the existence of multiple trade-offs and interactions between different quality-of-life domains. The Commission advises: "When designing policies in specific fields, impacts on indicators pertaining to different quality-of-life dimensions should be considered jointly, to address the interactions between dimensions and the needs of people who are disadvantaged in several domains" (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2018, pp. 15–16). The implications are that both economic measurements and policy making will become more complicated, but this is the only way to improve society's economic performance not in terms of misleading economic statistics but in terms of people's perceptions of their own well-being.

**Paper objective.** The controversial character of methodological issues related to devising and computing measures of economic performance combined with the importance and relevance of economic indicators for making economic decisions and developing economic policies have determined the choice of the topic of this paper, its goals, and primary research tasks. In the paper, the role and the place of economic indicators in both economic science and economic, political and socio-cultural practices of a society will be identified. Methodological challenges and problems related to the design of economic indicators and techniques of their calculation will be analyzed. It will be shown how the specificity of scientific research in social sciences and deficiencies of theoretical economic models contribute to the problem of devising measures of economic performance.

**Paper main body.** Dissatisfaction with the existing system of economic indicators described above has spawned numerous practical propositions on its improvement and development. Without attempting to provide a detailed classification and analysis of those propositions, we can discern two principally different research approaches to which they can be related.

Representatives of the first approach believe that one should search for solutions to the problem of improving economic indicators outside economics – in the realm of natural sciences. Adherents of the second approach, on the contrary, insist that solutions are to be found within the domain of economics.

The most radical and the most interesting methodological perspectives within these two approaches are *Econophysics* and *Rhetorical economics*.

For representatives of Econophysics, economies and markets are complex systems governed by the same objective physical laws that govern other systems. For econophysicists, an economic system is just another convenient object for applying the tools and methods of statistical mechanics and theoretical physics. They do not bring up the issue of a qualitative difference between research objects of physics and economics and the corresponding implications for empirical studies of the behavior of physical and economic system. They ignore the differences and focus on similarities. Here is how Mantegna and Stanley (2000) describe financial markets: “Financial markets are remarkably well-defined complex systems which are continuously monitored – down to time scales of seconds. Further, virtually every economic transaction is recorded, and an increasing fraction of the total number of recorded economic data is becoming accessible to interested researchers” (p. VIII). As is seen from this paragraph, it is assumed that data obtained through such monitoring are objective, reliable and lending themselves to building theories.

In contrast to econophysicists who do not question the objectivity of empirical data, scholars who adopt a rhetorical perspective of economics believe that economists are “poets” and “novelists” (McCloskey, 1998, pp. 12, 13), and economics



is rhetoric. From this point of view, economic indicators are similar to tropes (a literary trope is the use of figurative language, via word, phrase or an image, for artistic effect, e. g. allegory, metaphor, oxymoron, etc.), and are used as instruments of polemic and convincing in debates, first of all with fellow economists.

The major contributor to the rhetoric of economics McCloskey (1998) states that in a straightforward fashion: “Economics uses mathematical models and statistical tests and market arguments, which look alien to the literary eye. But looked at closely they are not so alien. They may be seen as figures of speech-metaphors, analogies, and appeals to authority” (p. 19).

Comparing the two approaches to research and interpretation of economic indicators and assessing the prospects for refining metrics of economic performance within these approaches, one should address some general epistemological issues of scientific research in economics, which we have discussed in (Nashchekina, Timoshenkov, 2011).

Economics as a social science studies the most complex and highly organized form of matter – the social form. The objects of social sciences – people and their behavior – are much more sophisticated and variable than those of natural sciences, in particular physics. However, the difference between the objects of social and natural sciences is not only quantitative but also qualitative. The behavior of people is intentional, deliberate and meaningful; people possess will and act in their own interests, which are versatile.

The behavior of objects of natural sciences obeys objective laws that have a deterministic character, while social phenomena and processes result from purposeful meaningful actions of people who decide themselves what to do. Although certain objective regularities in social processes can be revealed, it is impossible to make any exact and unambiguous predictions on their basis.

One should clearly understand the difference between methodologies of scientific research in natural and social sciences that stems from the difference in their objects. In natural sciences, we discover the objective laws that govern the behavior of objects external to us and do not depend on us. Thus, we are outside the studied system. In social sciences, we study the society in which we live, i. e. we are inside the studied system, and we ourselves, to a certain extent, determine the laws of this system’s functioning and development.

Social development is largely uncertain and probabilistic, which is connected with a great number of factors impacting social systems. Some of those factors are difficult to anticipate, let alone to take into account when measuring social performances and making policy decisions.

Summarizing the legacy of Mill who made a significant contribution to the understanding of the differences between natural and social sciences, Salmon (1984)



writes: “Mill doubts that the science of human behavior will ever become as exact as the physical science of astronomy, for example, because human actions are subject to so many unknown, and possibly unknowable, circumstances. In addition, even when the circumstances surrounding behavior are known, we are sometimes unable to describe or measure them accurately” (p. 384).

The peculiarities of the scientific research described above lead to the following conclusion. Although complex systems studied in physics and social sciences share certain commonalities, the nature of those systems is principally different. Thus, the approach of econophysics to the treatment of economic indicators is hardly justified, or at best is applicable to a narrow range of economic phenomena.

It is also necessary to underscore the unavoidable subjectivity in social research where the researcher is a part of the studied system. It means that even under the conditions of a researcher’s impartiality, which is often just illusory, the results of the research will always be moral- or ideology-laden to a greater or lesser extent. They may be influenced by the social status of the researcher, his/her moral principles, ideological predispositions, perceptions of justice, cultural values and so on. In other words, actions and conclusions of the researcher as a member of the society will reflect his/her judgments regarding how the society should develop because it directly concerns the researcher. That is why the researcher will consciously or subconsciously, explicitly or implicitly tries to persuade the audience of the correctness of his/her stance using the means of influencing the audience’s opinion that are appropriate for the situation. In other words, the researcher will use rhetoric in the Aristotle’s interpretation, i. e. as the method and art of persuasion (Aristotle, 2009). The specificity of scientific research in social sciences inevitably impacts economic indicators as the measures (metrics) of economic performances which are used in economic debates for supporting certain points of view regarding socio-economic policies. Although economic indicators are supposed to be part of positive economics, they are often manipulated with a view to justifying normative prescriptions.

The New Palgrave Dictionary of Economics edited by Arrow gives the following description of economic indicators: “Economic indicators, as a general category, are descriptive and anticipatory data used as tools for the analysis of business conditions and forecasting. There are potentially as many subsets of indicators in this sense as there are different targets at which they can be directed. For example, some indicators may relate to employment, others to inflation” (Zarnowitz, 2018, p. 6278).

Economic indicators are not abstract numbers, nor are they neutral information that affects no one’s interests. Economic indicators constitute the informational basis for the development and implementation of economic and political decisions

of economic actors (individuals, firms, state), thus reducing uncertainty and minimizing risks of their activities. At the same time, indicators are instruments for affecting actors, a kind of informational stimuli pushing actors towards certain decisions or discouraging them from other decisions. In this sense, economic indicators play the role of rhetorical means of influencing different societal groups.

The impact of economic indicators on the target audience depends on the rhetorical tools used in the process of their presentation. The same information can be presented and interpreted in very different ways. Let us illustrate this using the data from Table 1.

Table 1

**Data on education expenditures, enrolment rates and country ranks by human development index**

|    | Country           | Public expenditure on tertiary education per student, USD, 2002–2003 academic year | Net secondary enrolment ratio, 2002–2003 academic year | Human Development Index, Rank among 177 countries, 2003 |
|----|-------------------|--|--|---|
| 1  | Equatorial Guinea | 27037  | 26   | 121   |
| 2  | Denmark           | 24241  | 96   | 14  |
| 3  | Malawi            | 22917  | 29   | 165   |
| 4  | Cape Verde        | 20729  | 58   | 105   |
| 5  | Hong Kong         | 20665  | 74   | 22  |
| 6  | Norway            | 19244  | 96   | 1   |
| 7  | Switzerland       | 18980  | 87   | 7   |
| 8  | Lesotho           | 18224  | 23   | 149   |
| 9  | Canada            | 17659  | 98   | 5   |
| 10 | Samoa             | 15490  | 62   | 74  |

Source: based on data from Global University Network for Innovation (GUNI), 2006, pp. 311–312; Global Education Digest, 2005, pp. 74–84; Human Development Report, 2005, pp. 219–222.

For the sake of comparability, we provide the data for the years 2002–2003 because of the absence of more recent data on some indicators for several countries from the table. The data represent official information coming from reputable international organizations such as the United Nations, UNESCO, and GUNI (Global University Network for Innovation), and their credibility can hardly be questioned.

At the same time, the data can be interpreted and presented to the target recipients in principally different ways.

1. If we use only the data from Column 3, we can assert that the highest attention to higher education is paid in Equatorial Guinea because it has the highest public expenditure on tertiary education per student.

2. If we use the data from Columns 3 and 4, we can state that Equatorial Guinea, Malawi and Lesotho exhibit most outrageous disproportions in their national education systems. Being the world leaders in public expenditures on tertiary education per student, these countries extend secondary education to less than one third of children of corresponding age.

3. If we use the data from Columns 3, 4, and 5, we can argue that a high efficiency of investments in human development can be attained only in societies with well-developed systems of economic institutions (Denmark, Hong Kong, Norway, Switzerland, Canada), while a most generous funding of education will not lead to a high level of human development in societies where economic institutions are underdeveloped (Equatorial Guinea, Malawi, Cape Verde, Lesotho, Samoa).

Very often economic indicators distort the reality. Sometimes it occurs unintentionally, as a result of methodological deficiencies and computational mistakes. In other cases economic indicators are purposefully designed to mislead the target audience in the interests of the information producers who use the indicators as instruments of manipulation. Such manipulation can take place not only at a national economy level but also at a company level. Sometimes misrepresentation of economic (financial) indicators is associated with a straightforward fraud.

An illuminating example of deceiving the information recipients (stakeholders) using misleading financial indicators is related to one of the biggest accounting scandals that involved the American energy giant Enron, a company that controlled more than 20 percent of the U. S. energy-trading market in the late 1990s and was labeled the “America’s Most Innovative Company” for six consecutive years. The cause of the collapse was systematic fraudulent financial reporting covered and assisted by Arthur Andersen LLP – the accounting firm that had been auditing Enron’s books for years, one of the “Big Five” accounting firms (along with PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, and KPMG). Soon after the Enron’s downfall Arthur Andersen LLP also went bankrupt (Dembinski, Lager, Cornford & Bonvin, 2006).

One of the reasons for the Enron’s collapse was the misuse of mark-to-market accounting practice, which consists in recording the value of an asset according to its current market price. Mark to market has been a generally accepted accounting principle in the U. S. since 1990. It provides a realistic appraisal of a company’s financial situation.

One of the examples of how Enron misused a mark-to-market accounting approach is the following practice. The company would claim the projected profit from a new asset on its books. If the actual profit happened to be lower than the

projected one, the company would not take the loss but rather transfer the asset to an off-the-balance-sheet special purpose entity, where the loss would go unreported. In this way Enron managed to hide the losses and to appear more profitable than it really was, thus deceiving its shareholders and investors.

Not only intentional deception but also methodological flaws in designing economic indicators can lead to dramatic outcomes. An example is the Russian Financial Crisis of 1998. Among the first collapsed financial institutions in Russia's banking system were those banks that were considered the most reliable and financially sound according to the Financial Stability Indicators. More than half of the 20 largest Russian banks either went bankrupt and ceased to exist or lost their positions during the crisis (Navajas & Thegeya, 2013; The Russian Financial Crisis of 1998, 1999).

**Conclusion of the research.** Economic indicators represent instruments of the rhetoric of economic science.

Apparent similarity between indicators (metrics) used in natural and social sciences serves as the justification for importing research approaches of natural sciences to economics (Econophysics).

Such attempts seem to be unproductive because do not take into account the qualitative differences between natural and social sciences.

In terms of the form, economic indicators are certain quantitative measures or characteristics of economic phenomena or processes, representing numerical data. However, in substance they are the means of persuading a certain target audience (private persons, firms, state), i. e. they impact the audience as specific external stimuli.

In some situations, economic indicators are used as positive stimuli, serving as an informational base for making or supporting certain economic decisions such as developing sound economic policies, investing in the stock market, and so on. In other situations, economic indicators play the role of negative stimuli showing the recipients undesirable outcomes and a low efficiency of their decisions.

By their nature, economic indicators are never neutral. They reflect the initial normative principles (social, ideological, moral, and cultural) of those who devised them, and either directly or indirectly serve their economic interests.

## REFERENCES

- Aristotle (2009). *Rhetoric*. Knutsford, UK: A&D Publishing.
- Blaug, M. (1990). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press.
- Dembinski, P., Lager, C., Cornford, A., & Bonvin, J.-M. (Ed.). (2006). *Enron and World Finance. A Case Study in Ethics*. Houndmills, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.

- Dougherty, Ch. (2011). *Introduction to Econometrics*. 4th edition. N.Y., L.: Oxford University Press.
- Global Education Digest 2005. Comparing Education Statistics Across the World*. (2005). Montreal, Quebec: UNESCO Institute for Statistics.
- Global University Network for Innovation (GUNI). (2006). *Higher Education in the World 2006. The Financing of Universities (Guni Series on the Social Commitment of Universities)*. Houndmills, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Hamilton, G. G., & Feenstra, R. (2001). *The Organization of Economies. The New Institutionalism in Sociology*. Stanford, CA.: Stanford University Press.
- Human Development Report 2005. International cooperation at a crossroads Aid, trade and security in an unequal world*. (2005). N.Y.: UNDP.
- Leontief, W. (1982). Academic Economics [Letters]. *Business Week, July, 217*(4555), 104-107.
- Mäki, U. (2013). Mark Blaug's unrealistic crusade for realistic economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 6(3), 87–103.
- Mantegna, R. N., & Stanley, H. E. (2000). *An Introduction to Econophysics. Correlations and Complexity in Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McCloskey, D. N. (1998). *The Rhetoric of Economics*. Second ed. Madison: University of Wisconsin Press.
- Navajas, M. C., & Thegeya, A. (2013). *Financial Soundness Indicators and Banking Crises Prepared*. Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Financial-Soundness-Indicators-and-Banking-Crises-41168>.
- Nikitin, S. M. (1975). *Ekonomicheskaya entsiklopediya. Politicheskaya ekonomiya [Economic Encyclopedia. Political Economy]*. Moskva: Sovetskaya entsiklopediya [in Russian].
- OECD (2018). *The High-Level Expert Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (HLEG)*. Retrieved from <https://www.oecd.org/statistics/measuring-economic-social-progress/aboutthehigh-level-expert-group.htm>.
- Salmon, M. H. (1989). Explanation in the Social Sciences. *Minnesota Studies in the Philosophy of Science*, 13, 384-409.
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J. P. (2018). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/118025/118123/Fitoussi+Commission+report>.
- The Russian Financial Crisis of 1998. An Analysis of Trends, Causes, and Implications* (1999). Retrieved from [https://www.everycrsreport.com/files/19990218\\_98578\\_353c595b8980dfeaab66aa782deab2898c3b6889.pdf](https://www.everycrsreport.com/files/19990218_98578_353c595b8980dfeaab66aa782deab2898c3b6889.pdf).
- Timoshenkov, I. V., & Naschokina, O. N. (2011). *Metodologiya nauchnyih issledovaniy [Research Methodology]*. Harkov: NTU «HPI» [in Russian].
- Zarnowitz, V. (2018). Indicators: Types and Structure. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 3<sup>rd</sup> ed. L.: Palgrave Macmillan, 6278.

Article details:

Received: 20 December 2018

Revised: 25 January 2019

Accepted: 15 February 2019

**И. В. ТИМОШЕНКОВ**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса и экономической теории Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина, Украина, г. Харьков

**О. Н. НАЩЕКИНА**

кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и налогообложения Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», Украина, г. Харьков

**И. В. ШКОДИНА**

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса и экономической теории Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина, Украина, г. Харьков

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ КАК РИТОРИЧЕСКИЙ  
ИНСТРУМЕНТАРИЙ НАУКИ**

Раскрыто содержание экономических индикаторов как системы количественных характеристик, описывающих функционирование и развитие экономической системы. Определены их роль и значение, как в системе экономических наук, так и в хозяйственно-политической и социально-культурной практике общества. Раскрыта их двойственная природа. Определено, что, с одной стороны, они формируют информационную основу выработки и реализации хозяйственных и политических решений экономических акторов, то есть выступают в качестве факторов снижения неопределенности и минимизации рисков их деятельности. В то же время, с другой стороны, они могут исказить реальную действительность и/или служить средством внешнего давления на акторов в целях реализации не их интересов, а интересов продуцентов информации. Исходя из этого, обоснован общий вывод о том, что наиболее продуктивной методологической основой исследования и интерпретации экономических индикаторов является риторическая концепция метода экономической науки. Проанализированы и проиллюстрированы на примерах наиболее распространенные риторические приемы, связанные с использованием и интерпретацией экономических индикаторов.

**Ключевые слова:** экономические индикаторы, презентация экономических данных, экономическая методология, экономика как риторика, междисциплинарные исследования в социальных науках.

**І. В. ТИМОШЕНКОВ**

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна, м. Харків



## **О. М. НАЩЕКІНА**

кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», Україна, м. Харків

## **І. В. ШКОДІНА**

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Україна, м. Харків

# **ЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ ЯК РИТОРИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ НАУКИ**

**Постановка проблеми.** Будучи неодмінним і обов'язковим атрибутом будь-якого економічного дослідження, економічні індикатори прийнято вважати такою системою кількісних характеристик об'єкта дослідження, що надає про нього достовірне уявлення. Тобто індикатори мають сформувані надійну інформаційну основу щодо вироблення та реалізації господарських та політичних рішень економічних акторів, і, таким чином, виступають факторами зниження невизначеності та мінімізації ризиків діяльності акторів. У той же час, з іншого боку, економічні індикатори можуть викривлювати реальну дійсність та/або використовуватися як засіб зовнішнього тиску на акторів з метою реалізації не їхніх особистих інтересів, а власних інтересів продуцентів інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У статті проаналізовано сучасні напрями критики існуючих наразі підходів і методик щодо економічних вимірювань і розрахунку індикаторів:

- з точки зору міжнародної практики порівняльних досліджень соціально-економічного розвитку країн (критика методики визначення та розрахунку ВВП, а також його похідних у Доповіді Комісії, створеної на замовлення Ніколя Саркозі (Nicolas Sarkozy), з нобелівських лауреатів Джозефа Стігліца (Joseph E. Stiglitz), Амартья Сена (Amartya Sen) і Жана-Поля Фітуссі (Jean-Paul Fitoussi);
- з точки зору макроекономічних оцінок збалансованості і пропорцій розвитку країн (оцінки нобелівського лауреата Василя Леонтєва (Wassily Leontief);
- з точки зору економетрики (погляди Крістофера Догерті (Christopher Dougherty);
- з точки зору практики моніторингу та аудиту фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання на різних рівнях – від окремої фірми до держави в цілому (власні висновки авторів).

**Формулювання цілей.** Виходячи з цього, розкриття двоїстої природи економічних індикаторів, аналіз їх ролі і значення як у системі економічних наук, так і у господарсько-політичній та соціально-культурній практиці суспільства, можна віднести до важливих і актуальних проблем економічної науки, що і визначило вибір проблематики цієї публікації.



**Виклад основного матеріалу.** У статті послідовно обґрунтовується положення про те, що найбільш адекватною методологічною основою дослідження і інтерпретації економічних індикаторів є риторична концепція методу економічної науки, що була запропонована американським методологом економічної науки Дейдрою Мак-класкі (Deirdre N. McCloskey).

Проаналізовані та проілюстровані на прикладах найбільш поширені риторичні прийоми, які пов'язані з використанням та інтерпретацією економічних індикаторів.

Надано порівняльні характеристики фінансування вищої освіти в різних країнах світу і доведено, що, інтерпретуючи результативність і ефективність фінансування вищої освіти, можна дійти протилежних – альтернативних висновків щодо того, ефективно чи, навпаки, неефективно здійснюється фінансування освіти у тій чи іншій країні.

На прикладі «аудиторського скандалу ХХІ століття», в якому були замішані найбільша американська енергетична компанія «Енрон» (Enron Corporation) і одна з п'яти провідних американських консалтингових і аудиторських фірм «Артур Андерсен» (Arthur Andersen & Co) розглянуто, як вмиле маніпулювання показниками, процедурами і регламентами фінансового аудиту дозволило протягом декількох років абсолютно невірно представляти перед акціонерами «Енрона» реальний стан компанії з метою особистого збагачення керівництва «Енрона» і представників компанії-аудитора.

На основі аналізу фінансової кризи в Росії (1998) продемонстровано, як використання усталених в усьому світі методик оцінки фінансової стійкості банків може призводити до отримання абсолютно недостовірних результатів, що викривлюють реальну дійсність. Визначено, що методики вводили громадськість в оману, оскільки першими збанкрутували ті банківські установи, які за оціночними індикаторами цих методик було визначено як найбільш надійні та стійкі.

**Висновки.** На основі аналізу теорії і практики використання економічних індикаторів обґрунтовано загальний висновок про те, що економічні індикатори можуть і розраховуватися, і інтерпретуватися по-різному, аж до альтернативних висновків. Тобто на практиці індикатори виступають як інструменти риторики – переконання, впливу на осіб, що приймають рішення у фінансово-господарській діяльності, у бажаному для продуцентів інформації (розробників індикаторів) напрямку.

#### **Коротка анотація статті**

**Анотація.** Розкрито зміст економічних індикаторів як системи кількісних характеристик, що описують функціонування і розвиток економічної системи. Визначено їх роль і значення, як у системі економічних наук, так і у господарсько-політичній та соціально-культурній практиці суспільства. Розкрито їх двоїсту природу. Визначено, що, з одного боку, вони формують інформаційну основу щодо вироблення та реалізації господарських та політичних рішень економічних акторів, тобто виступають факторами зниження невизначеності та мінімізації ризиків діяльності акторів. У той же час, з другого боку, вони можуть спотворювати реальну дійсність та / або використовуватися як засіб зовнішнього тиску на акторів з метою реалізації не їхніх

особистих інтересів, а у власних інтересах продуцентів інформації. Виходячи з цього, обґрунтований загальний висновок про те, що найбільш продуктивною методологічною основою дослідження і інтерпретації економічних індикаторів є риторична концепція методу економічної науки. Проаналізовані та проілюстровані на прикладах найбільш поширені риторичні прийоми, які пов'язані з використанням та інтерпретацією економічних індикаторів.

**Ключові слова:** економічні індикатори, презентація економічних даних, економічна методологія, економіка як риторика, міждисциплінарні дослідження в соціальних науках.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 25.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 15.02.2019 р.

**Рекомендоване цитування:** Тимошенко І. В., Нащекіна О. М., Шкодін І. В. Економічні індикатори як риторичний інструментарій науки. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 42–56. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-42.

**Suggested Citation:** Timoshenkov, I. V., Nashchekina, O. M., & Shkodina, I. V. (2019). Ekonomichni indykatory yak rytorychnyi instrumentarii nauky [Economic indicators as instruments of the rhetoric of science]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 42–56. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-42.

УДК 330.101:316.334.2–028.45  
DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-57

### Л. І. ФЕДУЛОВА

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



### О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого, Україна, м. Харків  
e-mail: ol.mar4enko2011@ukr.net  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4761-9620>



## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПЕРТНО- АНАЛІТИЧНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ<sup>1</sup>

У статті розкрито сутність та особливості експертно-аналітичного середовища в соціально-економічній системі національного господарства. Обґрунтовано роль аналітичних центрів у політико-економічних процесах, а також виявлено та охарактеризовано відмітні ознаки та тенденції становлення й функціонування аналітичних центрів в Україні. Розроблено пропозиції щодо посилення їх активності в соціально-економічних та інтеграційних процесах держави.

**Ключові слова:** експертно-аналітичне середовище, аналітичні центри, джерела фінансування, експертно-аналітична діяльність.

**JEL Classification:** E17, E27, E47, H11.

<sup>1</sup> © Федуллова Л. І., Марченко О. С., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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

**Постановка проблеми.** Прагнення України реалізувати курс реформ у напрямі євроінтеграції з урахуванням глобальних трендів та тенденцій розвитку внутрішніх політичних та економічних процесів формує попит на якісну експертно-аналітичну діяльність й відповідний продукт як результат такої діяльності, що обумовлює розбудову мережі аналітичних структур, актуалізує посилення впливу аналітичного середовища на вироблення політики соціально-економічного розвитку держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Динамічний розвиток та функціонування аналітичних організацій як основи експертного середовища, їхня значимість для суспільства, національної економіки знаходяться в центрі уваги зарубіжних науковців, таких як Р. Хаас [1], Д. Ейлбесон [2], Дж. Макган [3], П. Діксон [4] та ін. Зокрема, визнаною є класифікація «мозкових центрів» П. Діксона. Серед вітчизняних учених проблематика діяльності «мозкових центрів» представлена працями І. Петренка [5], Н. Ржевської [6], О. Клименко [7] та ін. в основному в контексті забезпечення прийняття рішень у державному управлінні. Загалом у результаті дискусій сформувався різні підходи до цієї проблеми, що засвідчує її актуальність та значущість й потребує поглибленого вивчення.

**Формулювання цілей.** Метою цього дослідження є обґрунтування ролі експертно-аналітичного середовища в політико-економічних процесах, а також виявлення особливостей становлення та функціонування аналітичних центрів в Україні. Ключовим завданням є визначення тенденцій розвитку аналітичних центрів та розробка пропозицій щодо посилення їхньої активності в соціально-економічних процесах держави.

**Виклад основного матеріалу.** У світовій практиці аналітичне середовище презентує себе як впливова інституція, а експертно-аналітичні організації мають назву «мозкових центрів», або «фабрик думок» (англ. think tanks). Головний напрям їхньої діяльності – надання консультативних послуг, як правило, в галузі політичного виробництва і оцінки можливих соціально-економічних наслідків політичних рішень.

Ретроспектива показує, що вперше термін «мозковий центр» (think tanks) з'явився у США і був використаний до означення корпорації РЕНД (кінець 1940-х рр.) та набув поширення в соціально-політичній літературі США. Так почали називати організації, пов'язані з проведенням прикладних розробок стосовно актуальних проблем економіки, політики, стратегії промислового і технологічного розвитку, військово-політичних питань [8]. Зокрема, Р. Хаас головним внеском «мозкових центрів» визначає допомогу в подоланні розриву між світом ідей та дій [1, с. 5]. Д. Ейлбесон розглядає «мозкові центри»

як некомерційні, позапартійні, орієнтовані на дослідницьку роботу інститути, метою яких є вироблення відповідних механізмів, що впливають на громадську думку та державну політику [2, с. 9].

Хід подій в історичному проміжку часу підтвердив значимість незалежних експертних установ як впливових політичних акторів. У різні періоди своєї діяльності «мозкові центри» гнучко реагували на запити політичного життя, використовували різні форми й методи доведення аналітичного продукту до споживача. Пріоритетними напрямками їхньої діяльності завжди були підготовка та продаж інформації для політичної еліти й обробка інформації щодо громадської думки для організацій, окремих людей, спроможних лобювати її політичній еліті.

Ураховуючи різнобічну діяльність зазначених інституцій та механізм їх функціонування, в науковому обороті існує декілька підходів до їх класифікації. Зокрема, заслугоує на увагу такий розподіл: 1) академічні експертні центри, як правило, об'єднані з найбільшими університетами; 2) експертні центри (контрактні дослідницькі інститути), що спеціалізуються на реалізації замовлень державних органів, досить часто працюють у військовій сфері чи сфері «стратегічних досліджень», які стосуються проблем, пов'язаних із забезпеченням безпеки держави; 3) пропагандистські центри, які здійснюють «розкрутку» вже готових досліджень на замовлення певних політичних сил; 4) цільові організації, які досліджують окремі конфліктні питання суспільного життя (наприклад, вільний продаж зброї та ін.); 5) «адвокатські» експертні центри, зайняті переважно не дослідженнями, а розповсюдженням інформації для сприяння прийняттю конкретних рішень у тій чи іншій сфері. Вони працюють у тісному взаємозв'язку з політичними партіями чи громадськими організаціями, що мають аналогічні погляди [3].

Практика свідчить, що сьогодні мобільна та здатна до швидкого реагування на зміни реальності система недержавних «мозкових центрів» є засобом забезпечення лідерства Заходу (передусім США) на світовому ринку політико-економічної експертизи, а в багатьох випадках й інструментом впливу провідних західних держав на процес прийняття рішень в інших країнах та міжнародних організаціях. Статистика така, що майже 60% аналітичних центрів знаходиться в Північній Америці і Європі. Особливо різке зростання «фабрик думки» відбувається в Азії, де у 2017 р. вже було понад 1100 (у Китаї близько 430; у Індії майже 200; у Японії трохи більше 100). Провідним світовим «мозковим центром» визнано Інститут Брукінгса – один із американських центрів, що спеціалізується на дослідженнях у галузі суспільних наук, муні-

ципального управління, зовнішньої політики і світової економіки та здійснює суттєвий вплив на політику США.

Дослідження показують, що в Україні роль експертно-аналітичних структур із перших років її державної незалежності почали виконувати інститути Національної академії наук України (НАНУ) та галузевих академій, які фінансувались із державного бюджету й прагнули бути незалежними у розробці пропозицій органам державної влади щодо прийняття політичних стратегічних рішень. І звичайно, суттєвий вплив на прийняття політичних рішень влади мали (й до цього часу мають) міжнародні експертні установи та консультанти (серед них Світовий банк, Європейська комісія (ЄК) ООН та ін.).

Зараз вітчизняні аналітичні структури найчастіше поєднують у своїй діяльності риси експертного центру, неурядової організації або елітного дискусійного клубу. Вітчизняні дослідники залежно від висвітлення аспектів діяльності поділяють «мозкові центри» на аналітичні центри та недержавні організації. Реальність же така, що більшість державних інституцій має власні аналітичні підрозділи, які надають їм аналітику для прийняття управлінських рішень, здійснюють моніторинги, контроль виконання поставлених завдань. Наприклад, Директорат Мінрегіону здійснює моніторинги соціально-економічного розвитку та процесу децентралізації влади, визначає індекс регіонального людського розвитку, запроваджує методику оцінювання індексу конкурентоспроможності регіонів тощо. Звичайно, що такі аналітичні дослідження стають основою для розробки документів із формування державної політики. Проте саме на етапах розробки документів допомога експертно-аналітичного середовища найбільш доцільна, оскільки посилює їхню наукову обґрунтованість.

У правовому відношенні спеціального законодавства щодо регулювання експертно-аналітичної діяльності в Україні немає. Проте більшість науковців-експертів посилаються на Закон про наукову і науково-технічну експертизу, що діє з 1995 р. [9]. Однак цей нормативний документ можна лише концептуально застосовувати до регулювання процесів експертно-аналітичної діяльності.

Уважаємо, що за роки незалежності в нашій країні сформована деяка модель експертно-аналітичного середовища, проте вплив його на політику держави в цілому, а також на стратегію розвитку економіки, бізнесу, соціальних процесів не достатньо ефективний. Українські аналітики називають ключовими цілями своєї діяльності дослідницьку роботу, вироблення аналітичного продукту і вплив на прийняття державних рішень. Провідні аналітичні центри застосовують у своїй діяльності власні аналітичні методики, сучасне програмне забезпечення,



новітні технології збирання й аналізу даних, прагнуть швидко реагувати на нові виклики зовнішнього та внутрішнього середовища. Зазначене дозволяє визначити такі ключові тенденції їх діяльності, виявити проблемні місця та розробити відповідні пропозиції.

1. Спостерігається динамічний процес зростання аналітичних центрів в Україні, обумовлений потребою в експертно-аналітичних дослідженнях у сучасному демократичному політико-управлінському процесі. Помітною стає престижність роботи в таких структурах, що дає змогу залучати до роботи інтелектуальну еліту суспільства: представники аналітичних центрів часто запрошуються на роботу в органи державної влади та бізнес-корпорації, а перехід високопоставлених посадових осіб із політики та бізнесу на керівні посади аналітичних центрів свідчить про важливість та значимість цих інституцій і бажання останніх поповнити свій організаційний ресурс новими зв'язками, а експертів такого рівня – реалізувати свій потенціал у новій якості. Відмінністю аналітичних центрів від інших неурядових організацій та установ стало те, що вони у більшості своїй формуються як осередки інтелектуалів-професіоналів, слідуючи міжнародним принципам експертно-аналітичної роботи.

2. Щоб витримувати конкуренцію, аналітичні центри змушені ставати публічними – більшість інформаційно-аналітичних та експертно-консульта-тивних центрів очолюють публічні й відомі експерти, які періодично співпрацюють із ЗМІ, презентуючи та відстоюючи свою позицію. Тож провідні аналітики, керівники аналітичних центрів змушені в нових реаліях працювати над своєю публічністю, що, у свою чергу, зумовлює необхідність мати доступ до неупередженої, якісної аналітичної інформації.

3. У суспільстві виробилися відповідні критерії як для вибору аналітичних організацій для роботи з органами влади, так і для побудови моделі їхньої співпраці. Зокрема, за даними дослідження, представники влади обирають аналітичну організацію за трьома критеріями: репутація центру, його загальна діяльність; якість оприлюднених аналітичних матеріалів центру; наявність фахівців з відповідної тематики [10]. Більшість держслужбовців вважають, що головною перешкодою для залучення організацій «третього сектору» (так ще називають незалежні аналітичні центри) до своєї діяльності є нестача фінансів. Також держслужбовцям бракує часу для налагодження систематичної співпраці з аналітичними центрами, оскільки у більшості випадків рішення ухвалюються швидко і досліджувати питання не вистачає часу.

Нестача необхідної інформації щодо сфери аналізу, в якій працює та чи інша аналітична організація, також перешкоджає співпраці. Водночас хоча позиції посадовців та аналітичних центрів щодо найбільш важливих проблем



не в усьому збігаються, проте щодо кожної проблеми, названої посадовцями, можна знайти принаймні декілька аналітичних центрів, які цими питаннями займаються. Щоправда, на деяких проблемах, першочергово важливих для органів влади, зосереджено чимало НАЦ (18 – на питаннях децентралізації та розвитку місцевого самоврядування, 14 – на аналізі стану суспільства та тенденцій його розвитку, 10 – на антикорупційних реформах), а на деяких проблемах лише декілька (ситуація на Донбасі – лише 4 центри, судова реформа – 3, реформа органів правопорядку – 2, забезпечення енергетичної безпеки – 3, забезпечення єдності регіонів України – 4). Отже, плідна співпраця органів влади й аналітичних центрів полягає ще й у підготовці аналітичних центрів до роботи у найбільш затребуваних сферах суспільних проблем [10].

4. Найбільш важливими механізмами впливу неурядових аналітичних центрів є їхня співпраця з міжнародними організаціями, які, у свою чергу, впливають на українську владу, та залучення окремих експертів до вироблення стратегій та ухвалення рішень. Важливими сферами спільної протидії гібридним загрозам експерти назвали: науку й новітні технології, розвиток демократії і внутрішні реформи, підтримку громадськості, освіти й навчання, захист критичної інфраструктури, демократичний контроль, обмін інформацією, створення центру протидії гібридним загрозам. Особливо українські експерти відзначили необхідність залучення експертного середовища та громадянського суспільства до співпраці України з НАТО.

5. Відбувається повільний процес формування аналітичного середовища на регіональному рівні, функція якого полягає перш за все у наданні пропозицій, що виробляються місцевою владою, упорядкованості, обґрунтованості, системності. Особливо важливим є цей процес у роботі об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які створюються у результаті децентралізації публічної влади. Ознакою звернення керівників ОТГ до консультанта має бути прояв спроможності й бажання застосовувати всі можливі методи й способи для розвитку громади. Практика показує, що поки триває первинний етап змін і поки є, завдяки міжнародним донорам, можливість вибору зарубіжних експертів, радників, мереж і партнерств, які завжди на крок попереду консервативності місцевої влади, то у всіх є шанс налагодити співпрацю і започаткувати успішну практику прислухатися і враховувати думку одне одного через призму експертного й наукового потенціалу країни [11]. Проте на даний час відсутність державного фінансування взаємодії аналітичних центрів із місцевою владою позбавляє можливості формувати цілісну політику розвитку регіону. І ще одна відчутна проблема на регіональному рівні – недовіра, певний скептицизм органів місцевої влади до результатів роботи місцевих аналітичних центрів.

6. Посилення процесу формування вітчизняної мережі аналітичних центрів. Слід зазначити, що ще у 2014 р., на думку вітчизняних науковців, в Україні була «фактично відсутня традиція дослідження експертних середовищ, незважаючи на існування експертів у сфері економіки, політики, соціальних проблем, релігії, екології світового масштабу» [12], а серед проблем називали «брак теоретичних знань про особливості формування експертних висновків, форми та рівні їх інтеграції, які б сприяли виробленню ефективних консолідованих соціально-політичних та економічних рішень» [12]. Однак зараз намітився процес самоаналізу діяльності аналітичних центрів у державі й бажання працювати в мережі. Так, на «круглому столі» Центру Разумкова обговорювались результати дослідження інформаційної потужності дослідницьких осередків України за 2016 рік з метою виявлення її рівня; визначення альтернативних способів вимірювання впливу аналітичних центрів; надання доступу до даних усім організаціям, заявленим у дослідженні; аналізу та вироблення підходів до покращення комунікаційних показників, що використовуються у звітах, проектних пропозиціях тощо [13].

Загалом, за відгуками та характеристиками експертів, можна скласти «портрет» українських аналітичних центрів:

– аналітичні центри в Україні зараз працюють за моделлю неурядової організації, що має й негативні наслідки. З одного боку, вони є неприбутковими організаціями і, відповідно, не платять податок на прибуток. Але при цьому вони сплачують усі інші податки, звітуються в контролюючих органах, так само, як і інші організації. Ключові їхні проблеми – це: 1) пошук та залучення кадрів відповідної кваліфікації; 2) забезпечення розвитку спеціалізованої експертизи (тобто якості аналітичного продукту) в умовах, коли треба «заробляти», виконуючи ті проекти, які пропонуються тепер;

– вітчизняні аналітичні центри мають ознаки не тільки аналітичних, а й громадських організацій, їх експерти одночасно з аналітичною діяльністю здійснюють дії з просування певної політики. Для порівняння, аналітичні організації Німеччини здійснюють суто науково-дослідницькі та консультативні функції [14];

– відбувається тривалий процес адаптації до реалій українського суспільства. Велику роль відіграють неформальні зв'язки між експертами і представниками влади, що свідчить про нестачу системної, інституціоналізованої співпраці. Це стосується і співпраці з міжнародними колегами.

7. Посилення міжнародного статусу. Згідно з рейтингом «2017 Global Go To Think Tank Index Report» [16] серед найкращих у Європі визнані: Центр Разумкова (4 місце), Міжнародний Центр Перспективних Досліджень (34 місце), Київський національний економічний університет імені Вадима Геть-

мана (36 місце), Фонд «Демократичні Ініціативи» (48 місце), Дніпровський центр соціальних досліджень (49 місце), Інститут світової політики (63 місце), Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (86 місце), Міжнародний центр перспективних досліджень (89 місце). Центр Разумкова [17] зайняв 29 позицію у рейтингу найкращих аналітичних центрів у світі (без урахування США). У щорічному рейтингу 2018 Global Go to Think Tank Index Report Центр Разумкова увійшов до переліку кращих і в окремих сферах досліджень, зокрема: «Національна економіка»; «Міжнародна економіка»; «Оборона і національна безпека»; «Зовнішня політика і міжнародні відносини», «Міжнародний розвиток». Він також відмічений у номінації «Аналітичний центр з кращим менеджментом».

Ще один аспект – посилення інтеграційних зв'язків з ЄС. Прикладом розвитку цього напрямку є діяльність Офісу зв'язку українських аналітичних центрів у Брюсселі, який представляє та об'єднує 19 аналітичних центрів, які займаються широким колом питань, важливих для відносин України та ЄС: розробляють якісні політичні рекомендації, здійснюють моніторинг, оцінюють та контролюють впровадження реформ українською владою. Офіс зв'язку українських аналітичних центрів у Брюсселі увійшов до Всесвітнього індексу-рейтингу аналітичних центрів за підсумками 2018 р. як одна з найкращих мереж аналітичних центрів у світі, посівши 83 місце [18].

8. Важливим аспектом є *прагнення сформуувати модель фінансування*. Українські аналітичні центри не мають державної підтримки, головним джерелом їх фінансування є міжнародні гранти. Й звичайно, важливим є питання фінансової прозорості, яке все більше цікавить аналітичні центри, що бажають співпрацювати з міжнародними організаціями та прагнуть визнання. Так, для прикладу, у 2018 р. Центр політико-правових реформ досягнув найвищого рейтингу фінансової прозорості – п'ять зірок за версією міжнародної некомерційної ініціативи Transparify (Грузія) [19].

Для подальшого розвитку вітчизняного експертно-аналітичного середовища важливо враховувати висновки та рекомендації, які, зокрема, надає «Global Go to Think Tank Index Report». Для забезпечення конкурентоспроможності важливо впроваджувати нові бізнес-моделі та інновації. Слід підкреслити, що нова бізнес-модель повинна бути спрямована на реалізацію місії аналітичних центрів – здійснення якісних та впливових досліджень, які можуть допомогти у формуванні політики.

Проте головною проблемою розвитку незалежної експертизи в нашій країні залишається спротив зовнішньому неконкурентному політичному середовищу. Проте це зовсім не означає, що в Україні неможливим є розвиток автономної аналітичної експертизи та експертної «мережі». З розвитком пу-

блiчностi (у тому числi у сферi економiчної полiтики) дiалог – як мiж елiтою та громадськiстю, так i мiж елiтами – має ставати дедалi бiльш ефективним. При цьому багато чого буде залежати вiд самих вiтчизняних аналітичних центрiв, якi мають переконливо пояснити їхнiй статус, мiсiю, роль i функцiї, довести свою компетентнiсть як суб'єктiв iнтелектуального забезпечення виробництва та реалiзацiї економiчної полiтики.

Серед стратегiчних завдань у цьому контекстi – формування професiйних аналітичних центрiв у рeгiонах, при унiверситетах, як це вiдбувається в iнших краiнах свiту; пiдвищення статусу поняття «експерт» (не пiдмiнювати його полiтично заангажованими i часто некомпетентними у питаннях зовнiшньої полiтики особами, якi курсують з одного телеканалу на iнший i повторюють однi й тi ж меседжi iншими словами) [20]. Погоджуємося з автором, що треба формувати свiй пул українських експертiв, якi добре розумiють, як розвивається Європейський Союз, i якi є глибокими знавцями європейського права та європейських полiтичних реалiй.

Не менш небезпечною загрозою для експертних центрiв є зайва академiчнiсть i усунутiсть вiд практики ухвалення найважливіших державних рiшень. Уникнувши цiєї небезпеки i орієнтуючись на абсолютну наукову об'єктивнiсть, аналітичний центр може опинитися в «пастцi» даремностi їх дослідницьких розробок, якщо проведений аналіз не пiдкрiплений конкретними рекомендацiями i запропонованим планом дiй. Окрiм того, з посиленням ролi аналітичних центрiв в епоху цифровiзацiї i геополітичної нестабiльностi, вiд них вимагається швидка адаптацiя своєї стратегiї, структури та методологiї аналізу i досліджень, з тим, щоб залишатися запитуваними i конкурентоспроможними.

Отже, в умовах сьогодення, коли явища та процеси розвитку суспiльства характеризуються непередбачуваним характером й вiдбуваються в середовищi невизначеностi й постiйного ризику, спричиненими наслідками впливу багатьох факторiв, своєчасно здiйснений аналіз та якiсно проведена експертиза дає змогу встановити виклики й завчасно забезпечити розробку та прийняття адекватних рiшень щодо вибору механiзмiв та iнструментiв державної полiтики.

**Висновки.** Наявнiсть розвиненої структури «мозкових центрiв», «фабрик думки», «Think Tanks» як базових елементiв нацiонального експертно-аналітичного спiвтовариства є найважливішим показником ефективностi управлiнських рiшень i держави в цiлому. I, навпаки, недостатня розвиненiсть або фактична вiдсутнiсть подiбних експертних структур помітно обмежує реалiзацiю нацiонального iнтелектуального потенцiалу будь-якої держави.

Серед внутрiшніх обмежень розвитку аналітичних центрiв в Україні як автономних i публiчних органiзацiй – перевага одного джерела фiнансування

«домінуючого» клієнта, замовника досліджень. Досвід показує, що різноманітність джерел фінансування сприяє накопиченню додаткових ресурсів, які можуть бути використані у роботі аналітиків. З метою залучення засобів з різних джерел провідні аналітичні центри країн Заходу використовують стратегію диверсифікації напрямів досліджень і розробок.

Головним критерієм аналітичних центрів має бути їхня спроможність впливати на зміни економічної політики в державі, підвищення якості самих експертно-аналітичних документів. І, звичайно, важливим для успішної роботи аналітичного центру є персонал – експерти-аналітики. Потрібно, щоб працівники центру постійно удосконалювалися, тому важливо мати таку складову, як самонавчання (участь у курсах і тренінгах різної тривалості і в різних країнах). Це також питання репутації. Отже, необхідно постійно підтримувати розвиток персоналу, удосконалювати систему внутрішнього управління такими центрами (стратегія діяльності, мотивація співробітників, у тому числі формування нового покоління лідерів, контроль якості аналізу, фінансове управління і багато інших питань).

При пошуку аналітичними центрами своєї ніші на ринку інтелектуальних послуг орієнтуватися на розуміння державними і комерційними замовниками особливостей їх вкладу в інтелектуальний капітал нації, що впливає на вибудовування ними стосунків з клієнтами, партнерами і спонсорами. А це, у свою чергу, залежить від стабільного еволюційного розвитку взаємовідносин між державою, бізнесом, суспільством і експертним співтовариством. На розкриття й обґрунтування зазначених питань і будуть спрямовані подальші дослідження.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Haass R. N. Think tanks and U. S. Foreign policy: a policy-makers perspective. *US Foreign Policy Agenda*. 2002. Vol. 7. No. 3. Pp. 5–8. URL: <http://guangzhou.usembassy-china.org.cn/uploads/images/QHgRpr9Ar-KtqbseIU105Q/ijpe1102.pdf> (дата звернення: 19.12.2018).
2. Abelson D. E. Think tanks and U. S. Foreign policy: an historical perspective. *US Foreign Policy Agenda*. 2002. Vol. 7. No. 3. Pp. 9–12. URL: <http://guangzhou.usembassy-china.org.cn/uploads/images/QHgRpr9Ar-KtqbseIU105Q/ijpe1102.pdf> (дата звернення: 19.12.2018).
3. McGann J. How Think Tanks are Coping with the Future. *Futurist*. Nov/Dec 2000. Vol. 34. Issue 6. Pp. 16–24 (дата звернення: 19.12.2018).
4. Диксон П. Фабрики мысли. Москва: ООО «Изд-во АСТ», 2004. 505 с.
5. Петренко І. І. «Фабрики думок» як інструмент застосування інтелекту до вирішення складних соціально-політичних проблем. *Філософія. Політологія*. 2015. № 1 (119). С. 121–126.

6. Ржевська Н. Історико-теоретичний аналіз «виробництва» інтелектуального простору американськими та транснаціональними аналітичними структурами. *Вісник Львівського університету. Серія філософсько-політологічні студії*. 2015. Вип. 7. С. 73–83.
7. Клименко О. А. Мозкові центри як фактор впливу на політику держави в країнах Заходу. *Проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць*. 2013. Вип. 6. С. 67–80.
8. Кочетков Г. Б., Супян В. Б. «Мозговые центры» в США: наука как инструмент реальной политики. *Проблемы прогнозирования*. 2010. № 5. С. 52–67. URL: <http://www.ecfor.ru/wp-content/uploads/2010/fp/5/05.pdf> (дата звернення: 19.12.2018).
9. Про наукову і науково-технічну експертизу: Закон України від 10.02.1995 р. № 51/95-ВР. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 19.12.2018).
10. Незалежні аналітичні центри України у процесі вироблення політики: перешкоди, перспективи та взаємні очікування у співпраці з органами державної влади. URL: [https://dif.org.ua/uploads/pdf/1421935943\\_3402.pdf](https://dif.org.ua/uploads/pdf/1421935943_3402.pdf) (дата звернення: 19.12.2018).
11. Орлов М. Про роль громадського та наукового експертного середовища в Україні. URL: <https://www.prostir.ua/?blogs=pro-rol-hromadskoho-ta-naukovoho-ekspertnoho-seredovyscha-v-ukrajini> (дата звернення: 19.12.2018).
12. Роль експертних товариств в сфері політики, охорони довкілля, культури та релігійного життя в Україні та Білорусі. *Матеріали спільного проекту НАН України та Білорусі «Експертні товариства України та Білорусі в системі соціального менеджменту: теоретико-методологічний та інституційний аспекти», підтриманого Державним фондом фундаментальних досліджень*. Національна академія наук України, Інститут філософії імені Г. С. Сковороди, Державний фонд фундаментальних досліджень / за заг. ред. Л. О. Филипович. Київ, 2014. 152 с.
13. Інформаційна потужність аналітичних центрів – представлено нове дослідження. URL: <https://www.prostir.ua/?news=informatsijna-potuzhnist-analitychnyh-tsentriv> (дата звернення: 19.12.2018).
14. Аналітичні центри в Україні та Німеччині: проблеми і перспективи співпраці. URL: <https://dif.org.ua/article/analitichni-tsentri-v-ukraini-ta-nimechchini-problemi-i-perspektivi-spivpratsi> (дата звернення: 19.12.2018).
15. 2017 Global Go To Think Tank Index Report. URL: [https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think\\_tanks](https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think_tanks) (дата звернення: 19.12.2018).
16. Think Tanks & Civil Societies Program The Lauder Institute The University of Pennsylvania 2017 Global Go To Think Tank Index Report. URL: [http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018\\_GGTI\\_PrereleaseGotoReport\\_1.28.18.pdf](http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_GGTI_PrereleaseGotoReport_1.28.18.pdf) (дата звернення: 19.12.2018).
17. Історія Центру. URL: <http://www.razumkov.org.ua/ua/pronas/istoriia> (дата звернення: 19.12.2018).



18. Офіс зв'язку українських аналітичних центрів у Брюсселі. URL: <https://ukraine-office.eu/about-us/mission-activities> (дата звернення: 19.12.2018).
19. Світові аналітичні центри: хто отримав 5 зірок прозорості у 2018 році? Міжнародний рейтинг. URL: <http://www.pravo.org.ua/ua/news/20873155-svitovi-analitichni-tsentri-hto-otrimav-5-zirok-prozorosti-u-2018-rotsi---migenarodniy-reyting> (дата звернення: 19.12.2018).
20. Бураковський І. Важливо, щоб в Україні створювалися не стільки загальнополітичні, а й також спеціалізовані аналітичні центри. *Серія інтерв'ю з українськими аналітичними центрами*. URL: [http://thinktwiceua.org/wp-content/uploads/Interview-Burakovskyy\\_Finalna1.pdf](http://thinktwiceua.org/wp-content/uploads/Interview-Burakovskyy_Finalna1.pdf) (дата звернення: 19.12.2018).

## REFERENCES

1. Haass, R. N. (2002). Think tanks and U. S. Foreign policy: a policy-makers perspective. *US Foreign Policy Agenda*, 7 (3), 5–8. Retrieved from <http://guangzhou.usembassy-china.org.cn/uploads/images/QHgRpr9Ar-KtqbseIU105Q/ijpe1102.pdf>.
2. Abelson, D. E. (2002). Think tanks and U. S. Foreign policy: an historical perspective. *US Foreign Policy Agenda*, 7 (3), 9–12. Retrieved from <http://guangzhou.usembassy-china.org.cn/uploads/images/QHgRpr9Ar-KtqbseIU105Q/ijpe1102.pdf>.
3. McGann, J. (2000). How Think Tanks are Coping with the Future. *Futurist*, 34 (6), 16–24.
4. Dikson, P. (2004). *Fabriki myisli. [Factories of thought]*. Moskva: ООО «Izd-vo AST» [in Russian].
5. Petrenko, I. I. (2015). «Fabryky dumok» yak instrument zastosuvannia intelektu do vyrishennia skladnykh sotsialno-politychnykh problem [«Factories of thought» as a tool for applying intelligence to solving complex socio-political problems]. *Filosofia. Politolohiia – Philosophy. Politology*, 1 (119), 121–126 [in Ukrainian].
6. Rzhavska, N. (2015). Istoryko-teoretychnyi analiz «vyrobnytstva» intelektualnoho prostoru amerykansky my ta transnatsionalnymy analitychnymy strukturamy [Historical and theoretical analysis of «production» of intellectual space by American and transnational analytical structures]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya filosofskopolitolohichni studii – Visnyk of Lviv University. Philosophical and political studio series*, 7, 73–83 [in Ukrainian].
7. Klymenko, O. A. (2013). Mozkovi tsentry yak faktor vplyvu na polityku derzhavy v krainakh Zakhodu [Brain centers as a factor of influence on the state policy in Western countries]. *Problemy mizhnarodnykh vidnosyn. Zbirnyk naukovykh prats – Problems of international relations. Collection of scientific papers*, 6, 67–80 [in Ukrainian].
8. Kochetkov, G. B., & Supyan, V. B. (2010). «Mozgovyie tsentry» v SShA: nauka kak instrument realnoy politiki [«Brain Centers» in the USA: science as a tool of real politics.]. *Problemyi prognozirovaniya – Problems of forecasting*, 5, 52–67. Retrieved from <http://www.ecfor.ru/wp-content/uploads/2010/fp/5/05.pdf> [in Russian].



9. *Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu ekspertyzu: Zakon Ukrainy vid 10.02.1995. 51/95-VR. (1995) [On scientific and scientific-technical expertise. Law of Ukraine dated February 10, 1995. 51/95-BP]*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
10. *Nezalezhni analitychni tsenyri Ukrainy u protsesi vyroblennia polityky: pereshkody, perspektyvy ta vzaiemni ochikuvannia u spivpratsi z orhanamy derzhavnoi vlady [Independent think tanks of Ukraine in the process of policy development: obstacles, prospects and mutual expectations in cooperation with public authorities]*. (n. d.). Retrieved December, 19, 2018, from [https://dif.org.ua/uploads/pdf/1421935943\\_3402.pdf](https://dif.org.ua/uploads/pdf/1421935943_3402.pdf) [in Ukrainian].
11. Orlov, M. (n. d.). *Pro rol hromadskoho ta naukovooho ekspertnoho seredovyscha v Ukraini [About the role of public and scientific expert environment in Ukraine]*. Retrieved December, 19, 2018, from <https://www.prostir.ua/?blogs=pro-rol-hromadskoho-ta-naukovooho-ekspertnoho-seredovyscha-v-ukrajini> [in Ukrainian].
12. Fylypovych, L. O. (Ed). (2014). *Rol ekspertnykh tovarystv v sferi polityky, okhorony dovkillia, kultury ta relihiinoho zhyttia v Ukraini ta Bilorusi [The role of expert societies in the field of politics, environmental protection, culture and religious life in Ukraine and Belarus.] Materialy spilnogo proektu NAN Ukrainy ta Bilorusi «Ekspertni tovarystva Ukrainy ta Bilorusi v systemi sotsialnogo menezhmentu: teoretyko-metodolohichni ta instytutsiyni aspekty» – Materials of the joint project of the National Academy of Sciences of Ukraine and Belarus «Expert Societies of Ukraine and Belarus in the System of Social Management: Theoretical-Methodological and Institutional Aspects», supported by the State Fund for Fundamental Research*. Kyiv [in Ukrainian].
13. *Informatsiina potuzhnist analitychnykh tsentriv – predstavleno nove doslidzhennia [Information capacity of think tanks – a new study is presented]*. (2017, January 29). Retrieved from <https://www.prostir.ua/?news=informatsijna-potuzhnist-analitychnykh-tsentriv> [in Ukrainian].
14. *Analitychni tsenyri v Ukraini ta Nimechchyni: problemy i perspektyvy spivpratsi [Analytical centers in Ukraine and Germany: problems and prospects of cooperation]*. (2016, November 24). Retrieved from <https://dif.org.ua/article/analitichni-tsenyri-v-ukraini-ta-nimechchyni-problemy-i-perspektivi-spivpratsi> [in Ukrainian].
15. McGann, James G. (2018). *2017 Global Go To Think Tank Index Report*. Retrieved from [https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think\\_tanks](https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1012&context=think_tanks).
16. *Think Tanks & Civil Societies Program The Lauder Institute The University of Pennsylvania 2017 Global Go To Think Tank Index Report*. (2018). Retrieved from [http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018\\_GGTI\\_PrereleaseGotoReport\\_1.28.18.pdf](http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_GGTI_PrereleaseGotoReport_1.28.18.pdf).
17. *Istoriia Tsentru [History of the Center]*. (n. d.). Retrieved December, 19, 2018, from <http://www.razumkov.org.ua/ua/pronas/istoriia> [in Ukrainian].

18. Ofis zviazku ukrainskykh analitychnykh tsestriv u Briusseli (n. d.). *Misiia i holovni vydy diialnosti [Mission and main activities]*. Retrieved December, 19, 2018, from <https://ukraine-office.eu/about-us/mission-activities> [in Ukrainian].
19. Tsentri polityko-pravovykh reform (2018). *Svitovi analitychni tsestry: khto otrymav 5 zirok prozorosti u 2018 rotsi? Mizhnarodnyi reitynh [Worldwide think tanks: who received 5 stars of transparency in 2018? International rating]*. Retrieved from <http://www.pravo.org.ua/ua/news/20873155-svitovi-analitichni-tsestry-hto-otrimav-5-zirok-prozorosti-u-2018-rotsi---migenarodniy-reyting> [in Ukrainian].
20. Burakovskiy, I. (n. d.). Vazhlyvo, shchob v Ukraini stvoriuvalysia ne stillyk zahalnopolitychni, a y takozh spetsializovani analitychni tsestry [It is important that in Ukraine not so much general political as well as specialized analytical centers are created]. *Seriia interv'iu z ukrainskymy analitychnymy tsestramy – Series of interviews with Ukrainian think tanks*. Retrieved December, 19, 2018, from [http://thinktwiceua.org/wp-content/uploads/Interview-Burakovskyy\\_Finalna1.pdf](http://thinktwiceua.org/wp-content/uploads/Interview-Burakovskyy_Finalna1.pdf) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.12.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 23.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

### **Л. И. ФЕДУЛОВА**

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

### **О. С. МАРЧЕНКО**

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

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СРЕДЫ В УКРАИНЕ**

В статье раскрыта сущность и особенности экспертно-аналитической среды в социально-экономической системе национального хозяйства. Обоснована роль аналитических центров в политико-экономических процессах, а также выявлены и охарактеризованы отличительные признаки и тенденции становления и функционирования аналитических центров в Украине. Разработаны предложения относительно усиления их активности в социально-экономических интеграционных процессах государства.

**Ключевые слова:** экспертно-аналитическая среда, аналитические центры, источники финансирования, экспертно-аналитическая деятельность.

**L. I. FEDULOVA**

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

**O. S. MARCHENKO**

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

**TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF AN EXPERT AND ANALYTICAL ENVIRONMENT IN UKRAINE**

**Problem setting.** A policy for implementing a set of reforms of the Ukrainian authorities towards European integration, taking into account global trends and tendencies of development of internal political and economic processes, stipulates building a network of analytical units and actualizes goals regarding strengthening an influence of the analytical environment on producing strategic directions and priorities of socio-economic development of the country.

**Recent research and publications analysis.** Foreign scientists take notice of rapid development and functioning of analytical organizations as the basis of the expert environment, as well as their importance for a society and national economy. Domestic scientists consider problematics of activities of «think tanks» mainly within the context of ensuring making decisions in the public administration sector.

**Paper objective.** The article's objective is to substantiate the role of the analytical environment in political and economic processes, as well as to reveal peculiarities of forming and functioning of analytical centers in Ukraine.

**Paper main body.** The global experience shows that the analytical environment presents itself as an influential institution whereas expert and analytical organizations are called «think tanks» or «think factories». Rendering consulting services usually in the field of political production and estimation of possible socio-economic implications of political decisions are the main directions of their activity.

The authors determine that there is a dynamical process related to the increase of the number of analytical centers in Ukraine stipulated by a need for expert and analytical research in the present democratic political and managerial process. To cope with competition, analytical centers have to publicly disclose information on their outcomes – a majority of analytical and expert consulting centers are managed by public and famous expert. They periodically collaborate with mass media, presenting and defending their point of view.

Collaboration of non-government analytical centers with international organizations is the most important mechanisms of impact undertaken by such centers. Hence, a process of forming a domestic network of analytical centers and developing the expert and analytical environment strengthens at the regional level. Maintaining this process by amalgamated territorial communities created owing to decentralization of public authorities is es-

pecially important. Developed business models should not contradict a primary mission of analytical centers – to do quality and influential research enabling to foster the formation of an economic policy.

**Conclusions of the research.** The done research shows that the existence of a developed network of «think thanks» and «think factories» as basic elements of a national expert and analytical community is the most important indicator of efficiency of managerial decisions in particular and the country in general. Analytical centers will be able to find own niche if government and commercial customers of their services understand peculiarities of centers' contribution to intellectual capital of the nation. This affects establishing relations with clients, partners, and sponsors. Such results depend on sustainable evolving of interrelations between the state, business, society, and expert community.

#### **The main abstract of the article**

**Abstract.** The article discloses the essence and peculiarities of the expert and analytical environment within a socio-economic system of the national economy. The authors have substantiated the role of analytical centers in political and economic processes. The authors have revealed and described distinctions and tendencies of forming and functioning of analytical centers in Ukraine. The authors have developed propositions regarding strengthening activities of analytical centers in socio-economic and integration processes of the country.

**Key words:** expert and analytical environment, analytical centers, sources of funding, expert and analytical activity.

Article details:

Received: 21 December 2018

Revised: 23 January 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Федулова Л. І., Марченко О. С. Тенденції розвитку експертно-аналітичного середовища в Україні. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 57–72. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-57.

**Suggested Citation:** Fedulova, L. I., & Marchenko, O. S. (2019). Tendentsii rozvytku ekspertno-analitychnoho seredovyshcha v Ukraini [Tendencies of development of an expert and analytical environment in Ukraine]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 57–72. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-57.

УДК 519.86

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-73

**С. В. ГАДЕЦЬКА**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
завідувач кафедри інформаційних технологій  
Харківського навчально-наукового інституту  
ДВНЗ «Університет банківської справи»,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [svgadetska@ukr.net](mailto:svgadetska@ukr.net)  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9125-2363>

**Л. Д. ФІЛАТОВА**

кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри інформаційних технологій  
Харківського навчально-наукового інституту  
ДВНЗ «Університет банківської справи»,  
Україна, м. Харків  
e-mail: [filatovald@ukr.net](mailto:filatovald@ukr.net)  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6605-3442>



## ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ<sup>1</sup>

Розглянуто концептуальні засади економіко-математичного моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Проаналізовано стан проблеми, розкрито можливості застосування сучасних методів та моделей для оптимізації інноваційного процесу. Обґрунтовано переваги ймовірно-ігрового підходу до визначення оптимальних інноваційних стратегій суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику.

**Ключові слова:** інновація, інноваційний процес, інноваційна стратегія, суб'єкт господарювання, економіко-математичне моделювання, теорія ігор, умови невизначеності та ризику, оптимальна стратегія.

**JEL Classification:** C51, C61, C70, D20, L10, M11, O31, O32.

<sup>1</sup> © Гадецька С. В., Філатова Л. Д., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку світової економіки має чітко виражений інноваційний характер. І хоча розвиток економіки завжди базувався на впровадженні нових технологій, але протягом тривалого часу цей процес проходив дуже повільно [1–4]. Тепер умови жорсткої конкуренції зумовили якісно новий рівень активізації інноваційної діяльності. Знання та інновації все частіше сприймаються як найважливіші економічні ресурси, і саме на їх основі формується нова парадигма економічного розвитку.

Світові тенденції не оминули й Україну: в умовах нестабільної соціально-економічної ситуації інновації стали об'єктивним елементом функціонування майже всіх галузей вітчизняної економіки [5–8]. Усвідомлення актуальності такої характеристики, як інноваційність, дедалі частіше відбувається і на рівні окремого суб'єкта господарювання, адже без цієї складової неможливо передбачити зміну зовнішніх умов, спрогнозувати тенденції розвитку ринку, створити умови для ефективного розвитку виробництва, а, отже, практично неможливо отримати конкурентні переваги. Тобто, як зазначає автор [9], «... активна інноваційна діяльність забезпечує стратегічну стійкість підприємств». Тому, безперечно, стає очевидним фундаментальний характер інноваційного впливу на функціонування та розвиток будь-якого суб'єкта господарювання, а це, як ніколи раніше, активізує дослідження в цьому напрямі.

Ураховуючи такі тенденції, на поверхні лежить висновок про те, що для дослідження інноваційної діяльності окремо взятого суб'єкта господарювання треба залучати сучасні засоби наукових досліджень, але при цьому необхідно враховувати дві важливі особливості. По-перше, інновації завжди пов'язані з підвищеним рівнем ризику і значними обсягами інвестиційних ресурсів. По-друге, управління інноваційним процесом може здійснюватися тільки на основі повної та достовірної інформації, яка піддана чіткому та спрямованому аналізу, і виходячи з певного передбачення результатів або прогнозу. Тому для прийняття ефективних управлінських рішень з урахуванням таких особливостей інноваційного процесу найперспективнішими, на наш погляд, є можливості економіко-математичних методів та моделей, а це, у свою чергу, і визначає актуальність проведення досліджень за даною темою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зараз існує достатня кількість наукових робіт, присвячених економіко-математичному моделюванню інноваційного розвитку економічних систем. Теоретико-методологічні підходи до моделювання інноваційних процесів досліджували багато зарубіжних учених: П. Друкер [1], Р. Акофф [2], І. Ансофф [3] та інші. Зазначена тематика представлена і в роботах українських учених-економістів [10–15]. Ці роботи базуються на різних методах і підходах. Але, віддаючи належне внеску



вітчизняних науковців у теорію інноватики, необхідно зазначити, що проблема застосування економіко-математичних методів та моделей для дослідження інноваційної діяльності суб'єктів господарювання потребує подальшого науково-методичного опрацювання. В цілому ряді джерел [16–18] є досить вдалі спроби аналізу цього питання, але майже відсутні роботи, в яких би були враховані умови невизначеності та ризику при моделюванні інноваційної поведінки суб'єктів господарювання.

**Формулювання цілей статті.** Обґрунтувати можливість та доцільність застосування теоретико-ігрових моделей для економіко-математичного моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження проблеми моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання почнемо з аналізу самого поняття «інновація». В економічній літературі не існує однозначного визначення цього поняття. З одного боку, під інноваціями розуміють процес впровадження нововведень, з другого боку – самі нововведення. Це значною мірою обумовлено самою суттю інновації, її двоєдиною природою. Разом із тим, незважаючи на деякі розбіжності в формулюваннях, усі без винятку дослідники визнають, що в основі будь-якої інновації лежать нові знання. І саме цей факт дозволяє стверджувати, що джерелом і генератором інноваційної діяльності окремо взятого суб'єкта господарювання є творчий процес наукового пошуку, а її найважливішою складовою – науково-технічна діяльність, спрямована насамперед на розвиток способів виробництва, вдосконалення та модернізацію продукції, що виготовляється.

Що стосується інноваційної поведінки суб'єкта господарювання, слід відмітити, що в загальному сенсі поведінка будь-якої системи – це сукупність реакцій на зовнішні подразники. І якщо сприймати суб'єкт господарювання як систему, яка піддається внутрішнім і зовнішнім впливам, то із усього спектра проблем інноваційної поведінки можна виокремити три напрями вивчення: інноваційна поведінка суб'єктів господарювання, інноваційна поведінка споживачів, інноваційна поведінка співробітників фірм. Усі три види інноваційної поведінки тісно пов'язані між собою. Наприклад, без інноваційної поведінки споживачів неможливе розповсюдження інновацій; без інноваційної поведінки співробітників фірм інновації будуть зустрічати жорстку протидію. Незважаючи на це, головним є перший вид інноваційної поведінки, оскільки саме суб'єкти господарювання є ініціаторами та провідниками інновацій, і такий вид інноваційної поведінки можна сприймати як особливий вид стратегічної ринкової поведінки. В рамках цього дослідження зосередимось саме на такому виді інноваційної поведінки.



Сутність і структура самого інноваційного процесу здебільшого обумовлюються тим, що зараз суб'єкти господарювання України функціонують в умовах нестабільної економіки. Тому одним із основних джерел удосконалення їх роботи і економічного зростання є пошук і впровадження інноваційних рішень. Водночас організація і управління інноваційним процесом – це проблемне питання у зв'язку з тим, що інноваційна діяльність у таких умовах має, як правило, несистемний характер, і до теперішнього часу не вироблені стратегічні підходи до управління такою діяльністю.

Проблематикою інноваційних процесів у сучасних умовах господарювання займаються багато вчених, але практично немає досліджень, в яких би комплексно розглядалися теоретичні основи й організаційні особливості інноваційних процесів суб'єктів господарювання. В економічній літературі це питання подається з точки зору еволюції технологічних укладів і характеризується як «...сукупність безперервно виникаючих, якісно нових, прогресивних з технічного погляду явищ, що забезпечують зміну поколінь техніки і технології, підвищують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання» [14, с. 26]. Інноваційний процес структурується з точки зору його фазовості: фундаментальний науковий аналіз; прикладний аналіз; проектні втілення; освоєння розробок; виробництво та реалізація; експлуатація; розповсюдження. Але, як показує аналіз діяльності різноманітних суб'єктів господарювання, далеко не завжди структура інноваційного процесу є саме такою. Його складові в різних сферах діяльності можуть суттєво відрізнятись. Значення кожної з фаз та їх сукупність визначається типом і змістом конкретної інновації. Тому ми погоджуємося з думкою вітчизняних дослідників цього питання, які трактують інноваційний процес у ширшому й узагальненому розумінні як діяльність, пов'язану зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій [10; 13].

З цієї точки зору інноваційний процес на рівні окремого суб'єкта господарювання можна розглядати як ітераційний процес, який умовно можна об'єднати в три уніфіковані стадії: генерація інноваційних стратегій розвитку; аналіз, відбір і статистична оцінка запропонованих інновацій; реалізація оптимальних інноваційних стратегій та прогнозування розвитку суб'єкта господарювання на основі таких стратегій. Кожна з цих стадій вимагає особливих теоретико-методологічних підходів. Очевидно, що ефективна інноваційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання можлива тільки при оптимізації всіх трьох стадій інноваційного процесу. У зв'язку з цим треба зробити два уточнення. По-перше, будь-якій стадії інноваційного процесу повинен відповідати чіткий набір вихідних умов та обмежень. По-друге, інноваційна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання повинна бути формалізована,

тобто кваліфікуватися як специфічний його об'єкт, відокремлений від звичайного виробничого процесу.

Але жодна стадія інноваційного процесу не може існувати без проведення детального аналізу та оцінки результатів інноваційних заходів із точки зору досягнення кінцевих фінансових цілей та обсягів витрат. Такий аналітичний підхід є основою для удосконалення інноваційної діяльності суб'єкта господарювання. В той же час проведення відповідного аналізу та оцінки неможливо без моделювання інноваційних процесів, а використання економіко-математичних моделей інноваційної діяльності є інструментом стратегічної і довгострокової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Такий інструмент неодмінно забезпечить результативність і ефективність інноваційного процесу і допоможе сформувати збалансований інноваційний портфель суб'єкта господарювання.

Таким чином, економіко-математичне моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання є актуальним і має важливе народногосподарське значення. Його основним завданням є забезпечення надійності та стабільності в роботі, максимізація прибутку, мінімізація збитків і забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Модель повинна бути змістовно ємною, але водночас максимально простою і незалежною від конкретних варіантів запланованих інновацій. Вона повинна відображати тільки найважливіші властивості інноваційного процесу і, найголовніше, бути придатною для прогнозування інноваційної поведінки суб'єкта господарювання.

Перейдемо до особливостей економіко-математичного моделювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Аналіз останніх досліджень і публікацій [17] показав, що моделювання інноваційної поведінки суб'єктів господарювання є одним із перспективних, але в той же час одним із найскладніших напрямів економіко-математичних досліджень. Слід наголосити, що наявні моделі інновацій в основному мають теоретичний характер і відірвані від практики. При цьому моделювання інноваційних процесів відбувається у двох площинах, які взаємно не перетинаються: макроекономічній та мікроекономічній. Макроекономічні моделі найчастіше є моделями економічного зростання і до нього дослідження не стосуються. Мікроекономічні моделі передбачають вивчення перебігу інноваційних процесів на рівні окремих суб'єктів господарювання без виходу на макроекономічний рівень, тобто макроекономічні фактори сприймаються як вихідні умови задачі і вважаються незмінними. Треба відмітити різноманіття таких моделей у сучасній літературі: статичні й динамічні, детерміновані й статистичні, рівноважні й нерівноважні тощо. Але, на жаль, доводиться констатувати майже повну від-

сутність сумісності цих моделей між собою та слабку їх орієнтацію на експериментальні дані. Математичні моделі повного життєвого циклу інновацій відсутні майже повністю. Все це свідчить про те, що єдиного комплексного, теоретично обґрунтованого і загальноприйнятого підходу до економіко-математичного моделювання інноваційних процесів суб'єктів господарювання в даний час не існує. Це відбувається з кількох причин [10]:

- теорії стратегічного управління в умовах ринку досі притаманні фрагментарність і суперечність;
- суб'єкти господарювання мають низку особливих властивостей, які обумовлюють необхідність специфічного підходу до розробки оптимальних стратегій їх розвитку;
- сучасні підходи до формування інноваційної стратегії не дозволяють комплексно враховувати вплив на неї різних факторів, що ускладнює розробку науково обґрунтованої і практично реалізованої стратегії;
- існуючі методичні основи побудови моделей стратегії суб'єкта господарювання, як правило, не забезпечують можливості створення задовільного інформаційного забезпечення з різних аспектів даної стратегії і зручного для практичного застосування інструментарію її формування;
- наявні моделі формування та оцінки стратегії суб'єкта господарювання розроблені на базі різних і часто суперечливих методичних основ, що ускладнює застосування їх на практиці.

Усе вищесказане дозволяє зробити два суттєві зауваження. По-перше, для успішної побудови математичної моделі інноваційної поведінки суб'єкта господарювання необхідно мати усталену теоретичну основу та суттєві емпіричні напрацювання. По-друге, така модель повинна задовольняти чотирьом вимогам: бути репрезентативною; враховувати вплив основних факторів; враховувати вплив основних обмежень; бути гнучкою та придатною для прогнозування. По своїй суті ці вимоги є загальними при побудові будь-якої математичної моделі [19]. Таким вимогам задовольняють традиційні стаціонарні статистичні моделі. Інноваційна поведінка в таких моделях трактується як одноразова дія, яка здійснюється інноватором (суб'єктом господарювання). Наслідки такої дії повинні бути Парето-оптимальними і приводити до рівноваги на ринку інновацій. Тобто моделювання інноваційної поведінки в цьому випадку нічим не відрізняється від моделювання інвестиційної поведінки.

Але, враховуючи об'єктивну складність інноваційних процесів взагалі та інноваційної поведінки зокрема, до моделювання таких процесів треба висунути ще одну специфічну вимогу – врахування високого ступеня невизначеності та ризику [20; 21]. Інноваційна діяльність суб'єкта господарювання,

на відміну від звичайної діяльності, належить до розряду високоризикованих. Структурна й організаційна специфіка інноваційного процесу при його здійсненні значною мірою визначається невизначеностями всіх рівнів. У таких умовах побудувати економіко-математичну модель, адекватну до реальних умов, досить складно. Невизначеності в інноваційному процесі призводять до обмеження використання традиційних економіко-математичних методів та моделей: оптимізаційних, економетричних, динамічних, імітаційних тощо.

З огляду на цей аспект, можна зробити висновок про те, що проблема управління інноваційним процесом в умовах економічної невизначеності може вирішуватися з використанням економіко-математичних моделей, в яких оптимізація відбувається не по Парето, а по Нешу. Теоретичною основою таких моделей є теорія ігор. Зазвичай теорію ігор визначають як математичну науку, що вивчає моделі конфліктних ситуацій [19; 22; 23]. За допомогою таких моделей можна виробити оптимальні правила поведінки кожного з учасників, які беруть участь у конфліктній ситуації. Більш того, при вирішенні задач оптимізації інноваційних процесів суб'єктів господарювання дуже часто виникає необхідність визначення так званих мінімакських і максимінних рішень. Тому методи теорії ігор можна розглядати як оптимізаційний апарат прийняття рішень при управлінні інноваційним процесом в умовах невизначеності та ризику.

Спробуємо змоделювати процес прийняття інноваційних рішень менеджерами суб'єктів господарювання в умовах невизначеності і високого рівня ризику. Розглянемо, який же характер може мати така невизначеність. По-перше, невизначеними можуть бути усвідомлені дії конкуруючих сторін. Наприклад, фірми, які конкурують на одному ринку, намагаються реалізувати свої інтереси і протидіють одна одній. Це призводить до зниження ефективності прийнятих інноваційних рішень. Але, якщо сторони, яка приймає рішення, заздалегідь відомі всі стратегії конкурентів, то управління інноваційним процесом буде відбуватися в умовах конфлікту двох і більше сторін, що конфліктують усвідомлено, з повною інформацією.

По-друге, невизначеність може відноситися до ситуації ризику, в якій управління інноваційним процесом відбувається в умовах, які впливають на прийняття рішень не усвідомлено і не залежать від дій сторони, що приймає рішення. Такі умови формуються під впливом цілої низки зовнішніх чинників (загального стану економіки і фінансової системи, рівня інфляції тощо). Але, якщо сторона, яка приймає рішення, може встановити всі можливі результати рішень і ймовірності їх появи, то управління інноваційним процесом буде відбуватися в умовах часткової невизначеності (в умовах ризику). І третій тип невизначеності, коли відомі всі можливі результати рішень,

але невідомі ймовірності їх появи – управління інноваційним процесом буде відбуватися в умовах повної невизначеності. Оскільки невизначеності мають різний характер, то і вид економіко-математичної моделі для кожного виду невизначеності буде різним.

У першому випадку як математичну модель можна використовувати стратегічну матричну гру з повною інформацією, яка може бути представлена матрицею гри, що по своїй суті є платіжною матрицею:

$$(a_{ij}), i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n,$$

рядки і стовпці якої є чисті стратегії  $A_i$  і  $B_j$  першого і другого учасників конфлікту відповідно;

елемент  $a_{ij}$  – виграш першого гравця і програш другого гравця при використанні ними стратегій  $A_i$  і  $B_j$  відповідно<sup>1</sup>.

Така гра завжди має рішення. Якщо платіжна матриця має сідлову точку, то учасники гри не повинні відхилятися від своїх чистих інноваційних стратегій і тим самим забезпечити собі максимальний гарантований виграш (мінімальний гарантований програш). Якщо платіжна матриця не має сідлової точки, то гра ведеться в змішаних стратегіях і набуває ймовірнісного характеру.

Максимальний гарантований виграш при цьому визначається як математичне сподівання ефекту. Така модель, з математичної точки зору, нескладна, але основна проблема полягає в побудові платіжної матриці. Це найбільш трудомісткий і найвідповідальніший етап підготовки прийняття рішення, оскільки неточності в платіжній матриці призведуть до помилкових управлінських рекомендацій.

Ще одним істотним недоліком такої моделі є те, що її реалізація передбачає багаторазове прийняття рішень за однакових умов. У реальних прикладних задачах здійснити такий підхід вдається не часто. Як правило, кількість прийнятих рішень у незмінних умовах жорстко обмежена. Нерідко економічна ситуація є унікальною, і рішення в умовах невизначеності приймається одноразово.

Управління інноваційним процесом в умовах часткової невизначеності (в умовах ризику) передбачає використання як економіко-математичної моделі статистичної гри, тобто гри з «природою» (з об'єктивною реальністю), коли ймовірності настання кожного з можливих у майбутньому станів зовнішнього середовища можна вважати відомими. Така модель забезпечує прийняття оптимального управлінського рішення в разі, якщо особа, яка приймає рішення

<sup>1</sup> Будемо використовувати загальноприйняту класичну термінологію теоретико-ігрового моделювання [19].

ня, має у своєму розпорядженні достатній обсяг статистичної інформації про стратегії «природи». У цьому полягає основний недолік моделей такого типу, оскільки не завжди вдається провести статистичний експеримент для отримання необхідної інформації.

Відмінною особливістю гри з «природою» є той факт, що в ній усвідомлено діє тільки один з учасників. Аналітично така модель може бути представлена платіжною матрицею  $(a_{ij})$ ,  $i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$ , рядки якої  $A_i$  – це чисті стратегії особи, яка приймає рішення, а стовпці  $P_j$  – можливі стани «природи». Ця матриця змістовно відрізняється від попередньої тим, що її елементи  $a_{ij}$  не є програшами природи при відповідному стані. При виборі оптимальної стратегії у цій моделі можна використовувати матрицю вигравів. Але, на наш погляд, матриця вигравів статистичної гри не завжди адекватно відображає ситуацію. Оскільки прийняття рішення відбувається в умовах ризику, то вибір оптимальної стратегії повинен відбуватися з урахуванням кількісної оцінки ризику цієї стратегії. Тому для побудови моделі треба використовувати матрицю ризиків (матрицю втрачених можливостей):

$$(r_{ij}), i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n,$$

де елемент  $r_{ij} = \max a_{ij} - a_{ij}$ ,  $i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$ .

Величину ризику можна інтерпретувати як плату за відсутність інформації про стани зовнішнього середовища. При виборі інноваційної стратегії з мінімальним ризиком потрібно керуватися принципом мінімаксу.

Управління інноваційним процесом в умовах повної невизначеності також як економіко-математична модель передбачає використання гри з «природою». В цьому випадку інформація про ймовірнісний розподіл станів зовнішнього середовища буде повністю відсутня. Тому для визначення найкращого рішення слід використовувати відомі статистичні критерії (Вальда, Севіджа, Гурвіца), або альтернативні підходи, зокрема ймовірнісний принцип Байєса-Лапласа.

Наведені теоретико-ігрові моделі добре описують інноваційну поведінку суб'єкта господарювання в умовах невизначеності та ризику, але всі вони мають один суттєвий недолік: жодна з них не враховує ринкової конкуренції та просторово-часової структури інновації, що призводить до суттєвої формалізації моделі та зниження її значущості. Взаємодію суб'єктів господарювання між собою (конкуренцію) завжди треба враховувати, причому, слід відмітити, що інноваційна поведінка не часто поєднується з грубими формами «цінової війни». Найчастіше – це неявна конкуренція через якість товарів та послуг, через формування переваг тощо. Що стосується просторово-часової структури інноваційного процесу, то, з одного боку, всередині процесу



розвитку інновації розрізняють етапи, які в сукупності утворюють хронологічний інноваційний ланцюжок (життєвий цикл), який становить логічну модель інновації. З другого боку, суб'єкту господарювання притаманна певна структура, яка є своєрідним відображенням того оточення, в якому він функціонує, та бізнес-моделі, яку він реалізує. Цю структуру можна сприймати як просторову модель інновації.

Для побудови моделі інноваційної діяльності, яка б поєднала в собі логічний та просторовий аспекти в умовах невизначеності та ризику, найперспективнішою є модель кооперативної гри. Теоретико-методологічні та математичні засади кооперативно-ігрових моделей достатньо відомі і викладені в цілому ряді класичних літературних джерел [19; 22; 23]. Спробуємо обґрунтувати перспективність такого підходу до економіко-математичного моделювання інноваційної поведінки суб'єктів господарювання.

Класична кооперативна гра являє собою математичну модель економічної ситуації, умови якої допускають укладення угод про спільні стратегії поведінки. Формально вона здається трійкою  $I, \sigma, v$ , де  $I = \{1, 2, \dots, k\}$  – скінченна множина учасників гри (гравців);  $\sigma$  – сукупність усіх підмножин множини  $I$ ;  $v$  – дійсно знач-на функція, яка визначена на коаліційній структурі  $\sigma$  (характеристична функція гри). Зосередимо увагу на трьох важливих особливостях кооперативної гри.

1. Зазвичай вважають, що коаліційна структура – це потужність множини  $I$ , тобто  $\sigma = 2^I$ , але в загальному випадку вид коаліційної структури визначається як внутрішньою структурою об'єднання гравців, так і впливом зовнішніх факторів.

2. Учасники економічного процесу, вступаючи, якщо це необхідно та доцільно, в певні відносини один з одним, отримують вигоди, які вимірюються в однакових одиницях і згодом можуть бути перерозподілені між ними. При цьому передбачається, що індивідуальні переваги учасників визначаються таким чином, що для будь-якої пари гравців вони передаються без змін.

3. Характеристична функція гри (по своїй суті – це функція кооперативного виграшу) зазвичай є адитивною; ця властивість змістовно виражає доцільність об'єднання окремих гравців у коаліції з точки зору отримання виграшу. Метою гри є знаходження оптимального розподілу кооперативного виграшу між гравцями.

Ці три властивості є методологічним підґрунтям для принципів оптимальності, прийнятих у теорії кооперативних ігор. Зазначені принципи ще не отримали широкого розповсюдження та практичного застосування через вузькість та специфічність задач, які традиційно вивчаються за допомогою теорії кооперативних ігор. Але, якщо наділити основні теоретико-ігрові поняття широким змістовним сенсом, то можна розповсюдити принципи оптимальності



теорії кооперативних ігор на формальну схему загальної задачі прийняття рішень і використовувати її, зокрема, і при оптимізації інноваційної поведінки суб'єкта господарювання в умовах конкуренції, невизначеності та ризику. Особливо перспективним, на наш погляд, може стати застосування моделі кооперативних ігор для розв'язання двох надзвичайно важливих прикладних проблем: формування портфеля інновацій суб'єктом господарювання та операції суб'єктів господарювання в інноваційному проекті зі змішаним фінансуванням.

**Висновки.** Запропонований у роботі ймовірно-ігровий підхід до управління інноваційним процесом суб'єктів господарювання має низку переваг. Він дозволяє врахувати фактор невизначеності як визначальний при моделюванні інноваційного розвитку. Математичний апарат теорії ігор дає можливість кількісно оцінити результат такого моделювання, дослідити ефективність і пріоритетність запланованих інновацій, сформулювати повний спектр можливих сценаріїв інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Такий підхід до управління інноваційним процесом не є досконалим, він має цілий ряд істотних недоліків, але дослідження в цьому напрямі є потужним теоретико-методологічним інструментарієм для виявлення потенційних інноваційних можливостей підприємства та врахування таких можливостей при розробці стратегічних рішень.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. Москва: Изд. дом «Вильямс», 2007. 432 с.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Москва: Прогресс, 1985. 328 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 358 с.
4. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Гуманит. центр, 2005. 632 с.
5. Генік О. Особливості інноваційної стратегії організації вітчизняних підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2009. Вип. 19. С. 165–169.
6. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. Київ: НАН України, 2015. 336 с.
7. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України: монографія. Харків: Константа, 2006. 272 с.
8. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 8 (74). С. 107–115.
9. Панкратова О. М. Інституційна обумовленість інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. *Економічна теорія та право*. 2017. № 1 (28). С. 42–53.
10. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / за ред. М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової. Суми: Унів. кн., 2016. 1050 с.
11. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія. Київ: Кн. вид. НАУ, 2007. 432 с.

12. Бояринова К. О., Бекмурзіна А. М. Формування та реалізація стратегічного управління бізнес-процесами інноваційного розвитку підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6177> (дата звернення: 11.01.2019).
13. Козоріз М. А., Смовженко Т. С. Управління інноваційними процесами в регіонах: монографія. Львів: ЛБІ НБУ, 2006. 263 с.
14. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2003. 394 с.
15. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: Унів. кн., 2003. 278 с.
16. Хазанова Л. Э. Математические методы в экономике. Москва: БЕК, 2012. 144 с.
17. Диленко В. А. Экономико-математическое моделирование инновационных процессов: монография. Одесса: Фенікс, 2013. 348 с.
18. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія. Харків: Мачулін, 2016. 503 с.
19. Хэмди А. Таха. Исследование операций. Москва: Изд. дом «Вильямс», 2016. 1056 с.
20. Basar T., Zhu Q. Prices of Anarchy, Information, and Cooperation in Differential Games. *Dynamic Games and Applications*. 2011. Vol. 1. P. 50–73.
21. Yanase A. Dynamic games of environmental policy in a global economy: Taxes versus quotas. *Review of International Economics*. 2007. Vol. 15 (3). P. 592–611.
22. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. Москва: Наука, 2014. 420 с.
23. Оуэн Г. Теория игр. Москва: Вуз. кн., 2011. 216 с.

## REFERENCES

1. Druker, P. F. (2007). *Biznes i innovatsii [Business and innovation]*. Moskva: Izdatel'skiy dom «Vilyams» [in Russian].
2. Akoff, R. (1985). *Planirovanie buduschego korporatsii [Planning for the future of the corporation]*. Moskva: Progress [in Russian].
3. Ansoff, I. (1989). *Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]*. Moskva: Ekonomika [in Russian].
4. Kaneman, D., Slovik, P., & Tverski, A. (2005). *Prinyatie resheniy v usloviyah neopredelennosti: pravila i predubezhdeniya [Decision Making under Uncertainty: Rules and Prejudices]*. Harkov: Izd-vo «Gumanitarnyyi tsentr» [in Russian].
5. Henyk, O. (2009). Osoblyvosti innovatsiinoi stratehii orhanizatsii vitchyznianskykh pidpriemstv [Features of the innovative strategy of the organization of domestic enterprises]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini – Formation of a market economy in Ukraine*, 19, 165–169 [in Ukrainian].
6. Heiets, V. M. (Ed.). (2015). *Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020: National Report]*. Kyiv: NAN Ukrainy [in Ukrainian].
7. Heiets, V. M., & Semynozhenko, V. P. (2006). *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy [Innovative perspectives of Ukraine]*. Kharkiv: Konstanta [in Ukrainian].
8. Hovorukha, Zh. A. (2007). Pytannia rozvytku innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [Issues of development of innovation activity of enterprises of Ukraine].

- Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 8 (74), 107–115 [in Ukrainian].
9. Pankratova, O. M. (2017). Instytutsiina obumovlenist innovatsiinoho rozvytku subiektiv hospodariuvannia [Institutional condition of innovation development of business entities]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (28), 42–53 [in Ukrainian].
  10. Denysenko, M. P., Mykhailova, L. I., Hryshchenko, I. M., & Hrechan, A. P. (2016). *Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid [Investment and innovation activity: theory, practice, experience]*. Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].
  11. Shkarlet, S. M. (2007). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: innovatsiinyi aspekt [Economic security of an enterprise: an innovative aspect]*. Kyiv: Knyzhkove vydavnytstvo NAU [in Ukrainian].
  12. Boiarynova, K. O., & Bekmurzina, A. M. (2018). Formuvannia ta realizatsiia stratehichnoho upravlinnia biznes-protsesamy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva [Modeling and implementation of business processes strategic management in enterprise innovative development]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 3. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6177> [in Ukrainian].
  13. Kozoriz, M. A. & Smovzhenko, T. S. (2006). *Upravlinnia innovatsiinykh protsesamy v rehionakh [Management of innovative processes in the regions]*. Lviv: LBI NBU [in Ukrainian].
  14. Antoniuk, L. L., Poruchnyk, A. M. & Savchuk, V. S. (2003). *Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii [Innovation: theory, mechanism of development and commercialization]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
  15. Illiashenko, S. M. (2003). *Upravlinnia innovatsiinykh rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody [Management of innovative development: problems, concepts, methods]*. Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].
  16. Hazanova, L. E. (2012). *Matematicheskie metody v ekonomike [Mathematical methods in economics]*. Moscow: Izd-vo BEK [in Russian].
  17. Dilenko, V. A. (2013). *Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie innovatsionnykh protsessov [Economic-mathematical modeling of innovation processes]* Odessa: Feniks [in Russian].
  18. Illiashenko, O. V. (2016). *Mekhanizmy systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Mechanisms of the system of economic security of the enterprise]*. Kharkiv: Machulin [in Ukrainian].
  19. Hemdi, A. Taha. (2016). *Issledovanie operatsiy [Operations research]*. Moskva: Izdatelskiy dom «Vilyams» [in Russian].
  20. Basar T., & Zhu, Q. (2011). Prices of Anarchy, Information, and Cooperation in Differential Games. *Dynamic Games and Applications*, 1, 50–73.
  21. Yanase, A. (2007). Dynamic games of environmental policy in a global economy: Taxes versus quotas. *Review of International Economics*, 15 (3), 592–611.
  22. Neyman Dj. fon, & Morgenshtern, O. (2014). *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie [The theory of games and economic behavior]*. Moskva: Nauka [in Russian].
  23. Ouen, G. (2011). *Teoriya igr [The theory of games]*. Moskva: Vuzovskaya kniga [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 14.01.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 11.02.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

### **С. В. ГАДЕЦКАЯ**

кандидат физико-математических наук, доцент, заведующая кафедрой информационных технологий Харьковского учебно-научного института ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина, г. Харьков

### **Л. Д. ФИЛАТОВА**

кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры информационных технологий Харьковского учебно-научного института ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина, г. Харьков

## **ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Рассмотрены концептуальные основы экономико-математического моделирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Проанализировано состояние проблемы, раскрыты возможности применения современных методов и моделей для оптимизации инновационного процесса. Обоснованы преимущества вероятностно-игрового подхода к определению оптимальных инновационных стратегий субъектов хозяйствования в условиях неопределенности и риска.

**Ключевые слова:** инновация, инновационный процесс, инновационная стратегия, субъект хозяйствования, экономико-математическое моделирование, теория игр, условия неопределенности и риска, оптимальная стратегия.

### **S. V. GADETSKA**

Ph. D., (Mathematics and Physics), Head of the Department of Information Technology at the Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine, Kharkiv

### **L. D. FILATOVA**

Ph. D., (Mathematics and Physics), Associate Professor of the Department of Information Technology at the Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine, Kharkiv

## **FEATURES OF THE MODELING OF INNOVATIVE BEHAVIOR OF BUSINESS ENTITIES**

**Problem setting.** At the present stage of development of the economy, the fundamental nature of the innovative influence on the functioning and development of any economic entity becomes apparent. To study such an impact, it is necessary to involve modern

means of scientific research, but it is necessary to take into account two important features. First, innovations are always associated with an increased risk and significant volumes of investment resources. Secondly, the management of the innovation process can be carried out only on the basis of complete and reliable information.

Therefore, in order to make effective management decisions, taking into account such features of the innovation process, the most promising, in our opinion, is the possibility of economic and mathematical methods and models. And this, in turn, determines the relevance of conducting research on this topic.

**Resent research and publications analysis.** Theoretical and methodological approaches to the modeling of innovation processes were studied by I. Ansoff, R. Akoff, P. Drucker, and others. These topics are also considered in the works of Ukrainian scholars-economists. However, it should be noted that the problem of applying economic and mathematical methods and models for the study of innovation activities of economic entities requires further scientific and methodological elaboration. A number of sources have quite successful attempts to analyze this issue, but there are almost no work that would take into account the conditions of uncertainty and risk in the modeling of innovative behavior of business entities.

**Paper objective** is to substantiate the possibility and expediency of application of theoretical game models for the economic-mathematical modeling of innovative activity of subjects of management in conditions of uncertainty and risk.

**Paper main body.** The problem of controlling the innovative behavior of business entities in terms of uncertainty and risk can be solved using theoretical game models: a strategic matrix game with complete information, a statistical game in conditions of partial and complete uncertainty. But none of these models takes into account market competition and spatial-temporal structure of innovation, which leads to a significant formalization of the model and a decrease in its significance.

To construct an economics-mathematical model of innovative behavior of a business entity that combines logical and spatial aspects in conditions of uncertainty and risk, the model of cooperative game is the most promising one.

Particularly promising, in our opinion, may be the use of a model of cooperative games for solving two extremely important applied problems: the formation of a portfolio of innovations by business entities and cooperation of business entities in an innovative project with mixed financing.

**Conclusions of the research.** The proposed probabilistic-game approach to managing the innovation process of business entities has several advantages. It allows taking into account the uncertainty factor as determining in the modeling of innovation development. The mathematical apparatus of game theory gives an opportunity to quantify the result of such simulation, to investigate the effectiveness and priority of planned innovations, to form a full spectrum of possible scenarios of innovative development of business entities. Such an approach to managing the innovation process is not perfect, it has a number of significant shortcomings, but research in this area is a powerful theoretical and meth-

odological tool for identifying potential innovative opportunities of an enterprise and taking into account such opportunities in the development of strategic decisions.

**Short Abstract for the article**

**Abstract.** The conceptual bases of economic-mathematical modeling of innovative activity of subjects of management are considered. The state of the problem is analyzed, possibilities of application of modern methods and models for optimization of innovation process are revealed. The advantages of the probabilistic-game approach to the definition of optimal innovative strategies of economic entities under conditions of uncertainty and risk are substantiated.

**Key words:** innovation, innovation process, innovation strategy, business entity, economic and mathematical modeling, game theory, uncertainty and risk conditions, optimal strategy.

Article details:

Received: 14 January 2019

Revised: 11 February 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Гадецька С. В., Філатова Л. Д. Особливості моделювання інноваційної поведінки суб'єктів господарювання. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 73–88. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-73.

**Suggested Citation:** Gadetska, S. V, & Filatova, L. D. (2019). Osoblyvosti modelivuvannya innovatsiinoi povedinky subiektiv hospodariuvannya [Features of modeling of innovative behavior of business entities]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 73–88. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-73.



УДК 332.146 (477):330.322

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-89

**Н. В. МОЖАЙКІНА**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
та міжнародної економіки

Харківського національного університету  
міського господарства ім. О. М. Бекетова  
Україна, м. Харків

e-mail: [nvm.natali@inbox.ru](mailto:nvm.natali@inbox.ru)ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4433-6879>

## РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ<sup>1</sup>

У статті розглянуті регіональні особливості формування та реалізації інвестиційного потенціалу економіки України. Виділено основні фактори, що здійснюють найбільший вплив на переваги інвесторів та складові інвестиційних ризиків. Аналізуються проблемні і стримуючі фактори інвестиційного процесу. Обґрунтовано напрями формування інвестиційної політики як конкретного регіону, так і економіки в цілому.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал регіону, регіональні фактори інвестиційної діяльності, інвестиційні ризики, інвестиційна політика.

**JEL Classification:** E22, 62, R11.

**Постановка проблеми.** Запорукою стабільного економічного розвитку регіону є реалізація на його території ефективної інвестиційної політики. Виявлення та оцінка інвестиційно значущих показників – завдання, вирішення якого визначає динаміку інвестиційних процесів і прийняття управлінських рішень у регіоні. Розвиток інвестиційних процесів в окремо взятому регіоні багато в чому визначається станом його інвестиційного потенціалу. Інвестиційний потенціал характеризує здатність економіки фінансувати процеси, пов'язані з генеруванням інновацій, створенням та модернізацією основних виробничих фондів, нематеріальних активів; розвитку освітнього, наукового та інформацій-

<sup>1</sup> © Можайкіна Н. В., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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



ного потенціалу; відновленням, підтримкою та примноженням національного багатства. Успішність реалізації інвестиційного потенціалу у стратегічних сферах (де реалізуються національні пріоритети) позитивно позначається на макроекономічній стабільності та економічному розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінювання сучасних інвестиційних процесів, державної підтримки формування та реалізації інвестиційного потенціалу досліджувалися у роботах В. Гейця [1], В. Здренник [2], О. Колтунович [3], Г. Шамоти [4] та інших. Вчені визначають сутність інвестиційного потенціалу як запас наявних можливостей інвестиційних ресурсів певного таксономічного рівня, потужність потоку яких щодо продукування інвестиційних доходів-ризиків зумовлена спроможностями інституційного середовища забезпечити безперервність та інтенсивність протікання інвестиційного процесу. До оцінювання рівня інвестування підприємств застосовується витратний підхід, за яким вартість бізнесу визначається на основі понесених витрат.

**Формулювання цілей.** Незважаючи на велику кількість і високий науково-теоретичний рівень публікацій із проблем інвестування, потрібен комплексний підхід до вивчення інвестиційних умов регіону з метою системної оцінки інвестиційного потенціалу саме регіонального рівня, приведення їх у впорядковану систему взаємозв'язків, а також визначення їх впливу на рівень конкурентоспроможності і затребуваності регіональної економіки на ринку капіталу.

**Виклад основного матеріалу.** Проблематика оцінки інвестиційних процесів та інвестиційного потенціалу розглянута в роботах багатьох вітчизняних авторів. Але саме поняття категорії «інвестиційний потенціал» не має однозначного трактування, відсутнє комплексне вивчення його сутності і структури як соціально-економічного феномену, існуюча інформація найчастіше має уривчастий і суперечливий характер і не має однозначної інтерпретації. Очевидно, що неоднозначність у розумінні суті і структури інвестиційного потенціалу значною мірою ускладнює вироблення конкретних практичних рекомендацій щодо його формування та ефективного використання з метою стимулювання інноваційної активності як на рівні окремого підприємства, так і на рівні національної економіки та регіону.

Зараз залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням. Для потенційних інвесторів необхідно підвищити інвестиційну привабливість регіону. Досягнення поставлених завдань здійснюється на основі інтеграції зусиль держави і підприємницького сектору економіки, прискорення впровадження сучасних інвестиційно-фінансових механізмів залучення недержавного та іноземного капіталу в сферу науки і технологій.

Досягнення високих конкурентних переваг і позитивного економічного результату залежить від збалансованості та взаємозв'язку цілей і завдань інвестування конкретних проєктів, засобів і практичних прийомів їх реалізації, обсягів капіталовкладень, відповідності потенціалів і організаційних дій суб'єктів єдиного інвестиційного процесу.

Інвестиційна сфера включає: інвестиційне виробництво та інвестиційну інфраструктуру. До інвестиційного виробництва відносять діяльність у реальному секторі економіки, яка реалізується на стадіях освоєння та експлуатації життєвого циклу інвестицій. Інвестиційна інфраструктура представлена сукупністю галузей і інститутів, які обслуговують інвестиційне виробництво: інституційно-правова підсистема, кредитно-фінансова підсистема, інформаційна підсистема, організаційно-контрольна підсистема і ін.

Динамічність інвестиційної сфери визначається тим, що сфера виробництва забезпечує постійний приплив інвестиційних ресурсів, які спрямовуються з прибутку суб'єктів господарювання, державного, регіональних і місцевих бюджетів, позабюджетних, інвестиційних, венчурних амортизаційних та інших фондів, а також із коштів населення. Це веде до розширення інвестиційної сфери. Одночасно відбувається зворотний процес – відтік інвестиційних ресурсів у результаті вибуття з нього готових об'єктів, що пройшли стадію експлуатації, відшкодування основних фондів, здійснення природоохоронних заходів та ін.

Під впливом цих процесів структура інвестиційної сфери зазнає значних змін, що забезпечує динамізм її розвитку. Проведення грамотної інвестиційної політики передбачає управління інвестиційними параметрами економічного розвитку, одним з яких є інвестиційний потенціал.

Сутність інвестиційного потенціалу регіону розглядають перш за все як потенціал його збалансованого розвитку, при якому всім власникам капітальних ресурсів забезпечується нормальний гарантований рівень економічного доходу.

Термін «потенціал» у перекладі з латинської означає «міць», «силу». Вперше термін «інвестиційний потенціал» з'явився в економічній літературі на початку 1980-х рр., але в цей час не робилися спроби розкриття його економічного змісту [5]. Теоретичний і практичний інтерес до його вивчення більш явно проявився у другій половині 1990-х рр., коли економіка країн пострадянського простору переживала етап складних перетворень.

Категорія «інвестиційний потенціал» відображає ступінь можливості вкладення коштів в активи тривалого користування, включаючи вкладення в цінні папери з метою отримання прибутку або інших народногосподарських результатів. При цьому слід зазначити, що деякі економісти під «інвестицій-

ним потенціалом» розуміють «певним чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що дозволяють добитися синергетичного ефекту при їх використанні» [5].

Регіональний інвестиційний потенціал становить не просту, а деяким чином упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, розташованих на певній території, що дозволяє домогтися очікуваного ефекту при їх використанні. Однак не можна ототожнювати регіональний інвестиційний потенціал із поняттям «основні засоби виробництва», які є в наявності на даній території. Поняття «інвестиційний потенціал» застосовується для характеристики можливих у перспективі вкладень, які, хоча певною мірою можуть побічно залежати від розміру раніше накопичених основних засобів, але ця залежність не визначається прямолінійно.

Деякі автори вважають, що «це сукупність ресурсів, факторів і умов для інвестування». Тобто це визначення відображає величину матеріальних, нематеріальних, фінансових та інших інвестиційних ресурсів, які можуть бути використані для відтворення і розвитку суб'єктів економічної діяльності на території регіону в умовах інвестування, що існують у регіоні (рисунок).



*Рисунок.* Інвестиційний потенціал регіону

За кількісним підходом інвестиційний потенціал визначається як сукупність наявних у регіоні ресурсів, галузей та сфер застосування капіталу. На його оцінку впливають ресурсно-сировинні, виробничі, трудові, інтелектуальні, інфраструктурні, інституційні, соціальні, споживчі, інноваційні фактори [3].

Сукупність цих факторів знаходить відображення в інвестиційному потенціалі конкретного регіону, на основі якого повинна вибудовуватися оптимальна інвестиційна стратегія, яка найбільшою мірою відображає переваги і максимально згладжує недоліки регіону. Інвестори особливе значення приділяють трудовому і споживчому потенціалам, тобто їх цікавить насамперед якість місцевого ринку праці та можливість розширення виробництва і продажу товарів.

Інвестиційний потенціал регіону, виходячи із зазначених вище базисних складових, – це потенціал збалансованого розвитку, коли всім власникам капітальних ресурсів забезпечується гарантований рівень економічного доходу. «Гарантований дохід», у свою чергу, є фактором, який впливає на мобільність інвестиційних ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що, по-перше, інвестиційний потенціал регіону характеризують:

- кількість накопичених у регіоні інвестиційних ресурсів як бази інвестування;

- сукупність умов, необхідних для залучення цих ресурсів у процес інвестування, що є визначальним фактором рівня використання інвестиційного потенціалу.

По-друге, інвестиційний потенціал регіону – це потенційні можливості регіону до його економічного розвитку. Це готовність регіону до прийому інвестицій із відповідними гарантіями збереження капіталу й отримання прибутку інвесторами.

Слід підкреслити, що інвестиційна привабливість регіону визначається не тільки його інвестиційним потенціалом, а й інвестиційним ризиком, змістом якого є ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов інвестування. Його складовими є:

- економічний ризик, пов'язаний із певними тенденціями в економічному розвитку регіону;

- фінансовий ризик: ступінь збалансованості регіонального бюджету і фінансів підприємства;

- політичний ризик: розподіл політичних симпатій населення за результатами останніх парламентських виборів, авторитетність місцевої влади;

- соціальний ризик: рівень соціальної напруженості;

- екологічний ризик: рівень забруднення навколишнього середовища, включаючи радіаційний;

- кримінальний ризик: рівень злочинності в регіоні з урахуванням тяжкості злочинів.

Із регіональних ризиків інвестори побоюються найбільше законодавчих і політичних ризиків, пов'язаних між собою.

Інвестиційному потенціалу регіону притаманний високий рівень залежності від абсолютних, тобто природних переваг, які є в обмеженій кількості галузей, у результаті чого залучати та утримувати численне населення і диференційований капітал у довгостроковому періоді локальна територія не може. Висока мобільність капіталу обумовлює для регіонів, що володіють абсолютними перевагами, кумулятивний характер економічного розвитку, який проявляється у більш швидких темпах накопичення економічного доходу або в більш глибокій фазі депресії. Тобто економічне процвітання і занепад регіонів є процесами, які саморозвиваються, що підсилює нерівномірність регіонального розвитку.

До основних критеріїв, на основі яких визначаються відмінності між регіонами, належать:

- відмінності між регіоном мають не якісний, а кількісний характер. Скрізь задіяні одні й ті ж економічні сили, але в різних пропорціях. Усі регіони мають однаково економічний, але різний географічний простір;

- будь-яка галузь має потенційні безмежні можливості для географічної концентрації [6, с. 31].

Головні відмінності між регіонами криються в їх економіко-географічному розташуванні. Всі фактори, що обумовлюють географічні відмінності, можна розділити на специфічні, що діють в ряді окремих галузей і регіонів, і загальні, які є в усіх галузях і регіонах.

Кожна група факторів поділяється на:

- регіональні, що обумовлюють розміщення продуктивних сил із нульовою або низькою мобільністю тільки в певних місцях, і агломераційні, що сприяють концентрації мобільних факторів виробництва в деяких із цих місць;

- природні, що дісталися регіону «у спадок», і соціально-культурні, постійно відтворювані.

При різних кількісних обсягах ресурсів, обумовлених географічним поділом праці, регіони ведуть змагання між собою за залучення мобільних факторів виробництва, які в довгостроковому періоді задають параметри і масштаби інвестиційного потенціалу території. На рівні регіону обсяг залучених факторів значною мірою залежить не від порівняльних, а абсолютних переваг: кількість і якість трудових ресурсів, виробничий фактор «земля», який використовується для розробки, обробки та розміщення, географічне розташування на світових транспортних шляхах і т. п.

Імідж регіону – це теж деякий набір ознак і характеристик, які на емоційно-психологічному рівні асоціюються у широкої громадськості з конкретною

територією. Створення сприятливого інвестиційного іміджу та позитивний образ динамічної економіки регіону, яка активно розвивається, є ключовими факторами залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій. Однак успішне формування позитивного образу регіону можливе лише за наявності чіткої комунікативної стратегії. Імідж регіону є інтегрованим результатом комунікацій, ініційованих різними суб'єктами, здійснених за допомогою різних каналів.

Необхідність формування власного іміджу кожного регіону і посилення моментів упізнаваності конкретних територій очевидна. Тому що в кінцевому підсумку це сприяє залученню уваги до регіону, дає можливість більш ефективно лобіювати свої інтереси, покращувати інвестиційний клімат, отримувати додаткові ресурси для розвитку регіональної економіки.

Якість інвестиційної діяльності та привабливість інвестиційного потенціалу регіонів пов'язані з їх можливостями або умовами, факторами для успішного ведення бізнесу. Інвестиційний потенціал території можна також класифікувати за такими ознаками: наявність інвестиційних ресурсів, об'єктивність факторів, ступінь змінності [7, с. 86]. Впливаючи на групи чинників, можна змінити загальний інвестиційний потенціал території. Більш того, несприятливі незмінні фактори зовсім не означають того, що територія не може стати інвестиційно привабливою. Інвестиційна привабливість незалежна від значення незмінних факторів, у тому випадку, якщо змінювані фактори поліпшуються. Отже, в основі інвестиційної політики території повинні лежати методи впливу на змінювані фактори.

Таблиця 1

### Класифікація факторів, що впливають на інвестиційний потенціал території

| Критерії класифікації            | Фактори  |
|----------------------------------|--|
| Наявність інвестиційних ресурсів | фактори, які обумовлюють накопичення інвестиційних ресурсів;<br>фактори, які впливають на формування інвестиційних потреб  |
| Об'єктивність                    | <i>об'єктивні фактори:</i> інвестиційні ресурси, сукупність яких становить інвестиційний потенціал;<br><i>суб'єктивні фактори:</i> діяльність уряду, регіональної влади в реалізації інвестиційного потенціалу |

| Критерії класифікації                      | Фактори   |
|--|---|
| Ступінь змінності (термін реалізації змін) | <p><i>незмінні фактори:</i> положення, транспортні шляхи, ресурси</p> <p><i>змінні фактори:</i> а) які швидко змінюються (система нормативних правових актів та політика органів влади); б) транспортна, технічна інфраструктура, соціально, політична та екологічна ситуації</p> |

*Примітка.* Складено автором.

Українська економіка все ще має високий інвестиційний потенціал, значна частка якого, як це не парадоксально, зумовлена зараз досить скромними стартовими позиціями. Адже важливим є наявність не тільки інвестиційного потенціалу певного рівня, а й передумов його ефективної реалізації.

Завдяки своєму досить вагомому економічному потенціалу Україна є країною з вираженим простором для інвестиційної діяльності. Передумовами для сприятливого розвитку інвестиційного потенціалу є географічне положення України, природно-ресурсний потенціал; потужний експортний потенціал природних руд: залізних, марганцевих і титанових, ртуті, графіту, глини, каоліну, сірки, сировини для виготовлення скла і будівельних матеріалів; родючі землі, які дають високу врожайність. Вагомим фактором є сприятливий клімат, який дозволяє займатися сільським господарством на всій території країни. Багато регіонів України мають різноманітні рекреаційні ресурси: природні ліси, мінеральні води та лікувальні грязі, водоймища та морські узбережжя. Але стратегічним ресурсом в Україні є все ще потужний виробничий потенціал і досить дешева і кваліфікована робоча сила, високий рівень освіти, що дозволяє готувати кваліфікованих фахівців будь-якої спеціалізації.

Але, незважаючи на ряд перерахованих переваг України порівняно з іншими державами, інвестиційна привабливість країни залишається на низькому рівні. До факторів, які негативно впливають на бажання інвесторів вкладати кошти в економіку країни, належать: політична нестабільність; відсутність гарантій з боку держави; недостатня захищеність інвесторів; недосконала законодавча база; зростання рівня інфляції; скорочення пілг для інвесторів; нерозвиненість банківської системи та ін. [8].



За належної державної політики, з урахуванням існуючого потенціалу, у нашої держави є всі шанси для залучення значної маси інвестицій, які будуть ключовим фактором для розвитку економіки.

Слід зазначити, що найважливішим напрямом бюджетної політики країни є визначення та підвищення рівня інвестиційної привабливості конкретного регіону. Відповідно до проведених досліджень в Україні були виділені такі групи інвестиційної привабливості [9]:

1) пріоритетна – м. Київ та Київська область, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька та Полтавська;

2) досить висока привабливість – Львівська, Сумська, Миколаївська, Одеська, Луганська, Чернігівська;

3) середньої і низької привабливості – Хмельницька, Херсонська, Тернопільська, Черкаська.

Лідируючі позиції за сумарним інвестиційним потенціалом по праву займає Київ, який випереджає всіх за такими складовими: соціально-трудова, господарська, інноваційна, фінансова та споживча потенціали. Він також має найбільш розгалужену інфраструктуру і розвинену структуру ринкових інститутів. Разом із тим дуже низький рівень природно-сировинного потенціалу та високий екологічний ризик (викиди в атмосферу забруднюючих речовин більш ніж у 100 разів перевищують показники найбільш благополучної в цьому плані Херсонської області) знижують інвестиційну привабливість столиці.

Дніпропетровська, Донецька, Запорізька і Луганська області, які є найбільш промислово розвиненими, мають середній інвестиційний потенціал і підвищений ризик для вкладення інвестицій. Це обумовлено негативними регіональними тенденціями у фінансовому секторі, небезпечною криміногенною ситуацією, несприятливою екологічною обстановкою і наявністю підвищеного соціально-демографічного ризику.

Більшості регіонів України розраховувати на інвестування за рахунок власних коштів підприємств особливо не доводиться. По-перше, приблизно у половині з них частка прибуткових підприємств значно нижча середньої по країні. По-друге, в них посилюються проблеми у зв'язку із загальноукраїнським погіршенням економічної ситуації. Для багатьох інвестпроектів, спрямованих на споживчий ринок, важливо, наскільки платоспроможним є регіон.

Не менш стримуючим фактором є проблема забезпечення зарубіжних інвесторів інформацією про стан українського ринку інвестицій, обсягів інвестування, чинного законодавства та правового режиму функціонування іно-

земного капіталу, а також страхування та перестраховування, які відносно недавно почали свій розвиток у нашій країні і не є абсолютною гарантією захисту інтересів клієнтів. У цьому напрямі необхідно створити єдину систему, чітко налагоджену базу, яка буде містити реальну та достовірну інформацію.

Харківський регіон є одним із найпотужніших та інвестиційно привабливим в Україні. До чинників інвестиційного потенціалу Харківського регіону належать: вигідне географічне положення; розвинений транспортний комплекс; високий інтелектуально-трудова потенціал; диверсифікована структура промисловості; багатий природно-ресурсний потенціал. Іноземний капітал представлений практично у всіх провідних галузях регіону. Цьому сприяла особлива інвестиційна привабливість Харківського мегаполісу як найбільшого промислового, фінансового та наукового центру України. Крім того, до скасування в березні 2005 р. спеціального режиму інвестиційної діяльності, Харків як територія пріоритетного розвитку міг запропонувати іноземним інвесторам істотні податкові та митні пільги.

Перспектива науково-технічного розвитку регіонів багато в чому залежить від їх можливості та здатності створювати та використовувати нові технології. Харківський регіон є лідером машинобудування та одним із найпотужніших та інвестиційно привабливих в Україні. В регіоні сформований потужний тракторобудівний комплекс. Значне місце займають випуск енергетичного устаткування, літакобудування, верстатобудування, паливна, радіоелектронна, хімічна, фармацевтична, харчова та легка промисловість. Добре розвинена та різноманітна інфраструктура підсилює економічний потенціал регіону.

Слід зазначити, що, починаючи з 2006 р., у Харківському регіоні спостерігалась активізація експорту. Відмінною рисою було значне перевищення темпів зростання регіонального експорту над імпортом (причому навіть в умовах піку фінансової кризи у 2009 р.) та перевищення показників експортної діяльності над середньоукраїнськими [10].

Незважаючи на значний перелік переваг, існують проблемні аспекти, що гальмують розвиток інвестиційного процесу в регіоні та потребують негайного вирішення. Серед проблемних питань слід виділити такі: недостатня інформаційність щодо наявного ресурсного, трудового та інвестиційного потенціалу регіонів країни; законодавча невизначеність земельного питання, ускладнений доступ до земельних ресурсів; низька платоспроможність населення; недостатньо розвинена інфраструктура інвестиційної діяльності в регіоні; невизначеність більшості підприємств Харківської області щодо довгострокових орієнтирів і стратегій свого розвитку; дефіцит власних коштів, які потрібні для здійснення інноваційно спрямованих інвестиційних проєктів на підприємствах регіону.

Зараз посилюється міжрегіональна конкуренція за залучення іноземного капіталу. Проблема інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку залишається однією з найбільш складних як для України в цілому, так і для її регіонів. Одна з головних проблем, з якою стикається регіональний бізнес, полягає в обмежених можливостях внутрішніх заощаджень та нездатності окремих приватних інвесторів та бізнес-груп повною мірою компенсувати нестачу капіталу для продовження розвитку бізнесу. Тому залучення іноземного капіталу в регіон у такій ситуації є важливим завданням.

Для розвитку виробничого потенціалу необхідно розробити адекватний ринковим відносинам інвестиційний механізм, який органічно поєднає форми приватного та державного інвестування, забезпечить оптимізацію взаємозв'язків різних суб'єктів інвестиційної діяльності. Для реалізації цього потенціалу в області розроблено стратегію розвитку, яка чітко розставляє пріоритети в регіональній економіці.

**Висновки.** Таким чином, інвестиційний потенціал регіону – це сукупна можливість власних і залучених у регіон економічних ресурсів, які повинні забезпечувати, за наявності сприятливого інвестиційного клімату, інвестиційну діяльність з метою і в масштабах, визначених економічною політикою регіону.

Для досягнення високої інвестиційної привабливості Харківського регіону, а також для підтримки високого іміджу країни на міжнародній арені, необхідно провести ряд послідовних та виважених заходів із боку держави та уряду: знизити рівень політичного ризику, оскільки це є головним пріоритетом у прийнятті інвестиційних рішень; удосконалити законодавчу та податкову базу для залучення іноземного капіталу в сферу інвестицій, а також розробити та прийняти нові закони, які б поширювалися на всі форми власності; спростити реєстрацію та ліцензування, процедуру участі іноземних інвесторів у процесі приватизації державного майна; удосконалити митну політику, вжити заходів щодо стимулювання вільного переміщення товарів, послуг та капіталів, як всередині, так і за межами держави; розглянути можливість надання фінансової підтримки з боку держави. Для того, щоб інвестиційний клімат в регіонах та в Україні в цілому був більш привабливим, необхідно сконцентрувати зусилля на реалізації всіх конкурентних переваг регіонів України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 7–22.

2. Здренник В. С. Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2016. Вип. 1 (1). С. 363–367.
3. Колтунович О. С. Механізми нарощення інвестиційного потенціалу інноваційно-технологічної модернізації окремих секторів економіки України. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 26. № 1. С. 28–31.
4. Шамота Г. М. Особливості інвестиційного потенціалу України на сучасному етапі розвитку економіки. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2015/26.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/26.pdf) (дата звернення: 09.01.2019).
5. Бережна І. Ю. Теоретико-економічні підходи до обґрунтування змісту інвестиційного потенціалу. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2010. № 6. С. 253–258.
6. Мармуль Л. О., Ксьонжик І. В. Інвестування інноваційного розвитку харчових і переробних підприємств: монографія. Миколаїв: ТОВ «Дизайн і поліграфія», 2011. 153 с.
7. Гришко І. Класифікація факторів впливу на інвестиційну привабливість вугледобувного підприємства. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 3. С. 85–87.
8. Сидор Г. В., Давидовська Г. І., Інвестиційна привабливість регіонів. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 5. С. 184–188.
9. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України 2017. URL: <http://kiiis.com.ua/materials/pr/20172904/RIPR2017.pdf> (дата звернення: 09.01.2019).
10. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія / за ред. Ю. Г. Козака. Київ: Центр учб. літ., 2016. 240 с.

## REFERENCES

1. Heiets, V. M. (2016). *Ekonomika Ukrainy: kliuchovi problemy i perspektyvy* [Economy of Ukraine: Key Problems and Prospects]. *Ekonomika i prohnozuvannia – Economics and Forecasting, 1*, 7–22 [in Ukrainian].
2. Zdrenyk, V. S. (2016). Investytsiinyi potentsial: sutnist poniattia ta problemy otsinky [Investment potential: the essence of the concept and problems of evaluation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii: Ekonomika – Scientific herald of Uzhgorod University. Series: Economics, 1* (1), 363–367 [in Ukrainian].
3. Koltunovych, O. S. (2016). Mekhanizmy naroshchennia investytsiinoho potentsialu innovatsiino-tekhnologichnoi modernizatsii okremykh sektoriv ekonomiky Ukrainy [Mechanisms of increasing the investment potential of innovation and technological modernization of certain sectors of the economy of Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis, 26* (1), 28–31 [in Ukrainian].
4. Shamota, H. M. (2015). Osoblyvosti investytsiinoho potentsialu Ukrainy na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky [Features of the investment potential of Ukraine at the present stage of economic development]. *Efektivna ekonomika – Effective economy, 11*. Retrieved from [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2015/26.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/26.pdf) [in Ukrainian].
5. Berezhna, I. Yu. (2010). Teoretyko-ekonomichni pidkhody do obgruntuvannia zmistu investytsiinoho potentsialu [Theoretical and economic approaches to the substantiation

- of the content of investment potential]. *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo – State and regions. Series: Economics and Business*, 6, 253–258 [in Ukrainian].
6. Marmul, L. O., & Ksonzhyk, I. V. (2011). *Investuvannia innovatsiinoho rozvytku kharchovykh i pererobnykh pidpriemstv [Investing in Innovative Development of Food and Processing Enterprises]*. Mykolaiv: TOV «Dyzain i polihrafiia» [in Ukrainian].
  7. Hryshko, I. (2013). Klasyfikatsiia faktoriv vplyvu na investytsiinu pryvablyvist vuhledobuvnoho pidpriemstva [Classification of the factors influencing the investment attractiveness of the coal-mining enterprise]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis*, 12 (3), 85–87 [in Ukrainian].
  8. Sydor, H. V., & Davydovska, H. I. (2015). Investytsiina pryvablyvist rehioniv [Investment attractiveness of regions]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable development of the economy*, 5, 184–188 [in Ukrainian].
  9. *Reitynh investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv Ukrainy 2017 [Rating of investment attractiveness of regions of Ukraine 2017]* (2017). Retrieved from <http://kiis.com.ua/materials/pr/20172904/RIPR2017.pdf> [in Ukrainian].
  10. Kozak, Yu. H. (Ed.). (2016). *Zovnishnoekonomichna diialnist: pidpriemstvo-rehion [Foreign-economic activity: enterprise-region]*. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 09.01 2019 р.

Стаття пройшла рецензування 08.02.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

## Н. В. МОЖАЙКИНА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії і міжнародної економіки Харківського національного університета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова, Україна, г. Харьков

### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены региональные особенности формирования и реализации инвестиционного потенциала экономики Украины. Выделены основные факторы, которые осуществляют наибольшее влияние на предпочтения инвесторов, и составляющие инвестиционных рисков. Анализируются проблемные и сдерживающие факторы инвестиционного процесса. Обоснованы направления формирования инвестиционной политики как конкретного региона, так и экономики в целом.

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал региона, региональные факторы инвестиционной деятельности, инвестиционные риски, инвестиционная политика.

**N. V. MOZHAYKINA**

Ph. D. in Economics, Associate Professor of the Economic Theory and the international economy Department, A. N. Beketov Kharkiv National University urban economy, Ukraine, Kharkiv

## **REGIONAL PECULIARITIES OF FORMATION AND REALIZATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE'S ECONOMY**

**Problem setting.** The key to the stable economic development of the region is the realization of an effective investment policy on its territory. The development of investment processes in a particular region is largely determined by the state of its investment potential, the success of which has a positive impact on macroeconomic stability and economic development of the country.

**Recent research and publication analysis.** Problems of estimation of modern investment processes, state support for the formation and realization of investment potential were investigated in works by V. Geitsa, V. Sdrenyk, O. Koltunovich, G. Shamot and others. They determine the essence of investment potential and methodological provision for its evaluation as a stock of available investment resources. D. Leytne, T. Smokova and other foreign scientists and experts of Eurostat apply a cost-effective approach to assessing the level of investment of enterprises.

**Paper objective.** Despite the large number and high scientific and theoretical level of publications, a comprehensive approach to the study of investment conditions in the region is required in order to systematically evaluate the investment potential of the regional level, bringing it into an orderly system of interconnections

**Paper main body.** The achievement of the tasks is based on the integration of the efforts of the state and the business sector of the economy, accelerating the introduction of modern investment and financial mechanisms for attracting non-state and foreign capital into the field of science and technology.

Investment policy involves management of investment parameters of economic development, one of which is the investment potential.

Investment potential is a set of factors in production and capital applications available in the region. It takes into account the main macroeconomic characteristics, the saturation of the territory by factors of production (natural resources, labor, fixed assets, infrastructure, etc.), consumer demand and other indicators. In assessing the investment potential, it is also necessary to take into account many other factors, including infrastructure development of the territory, and the innovation potential, and intellectual potential of the population, and its resource component.

The investment attractiveness of the region is determined directly by the investment image, the dynamics of the region's economic development and investment risk. All factors can also be classified by the following features: the availability of investment resources, the objectivity of factors, the degree of variability.

**Conclusion of the research.** Ukrainian economy still has high investment potential, but rather modest starting positions, investment attractiveness of the country remains at a low level. In order to achieve high investment attractiveness, as well as to maintain a high image of the country on the international scene, it is necessary to conduct a series of consistent and well-considered measures by the state and the government. It is necessary to develop and adhere to the whole complex of these factors, to concentrate efforts on the implementation of all the competitive advantages of the regions of Ukraine.

#### **Short Abstract for an article**

**Abstract.** The article considers regional peculiarities of the formation and realization of the investment potential of the Ukrainian economy. The main factors that have the greatest impact on the advantages of investors and the components of investment risks are highlighted. The problem and deterrent factors of this process are analyzed. The directions of formation of the investment policy of the state, both the concrete region and the economy in general, are substantiated.

**Key words:** investment potential of the region, regional factors of investment activity, investment risks, investment policy.

Article details:

Received: 09 January 2019

Revised: 08 February 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Можайкіна Н. В. Регіональні особливості формування та реалізації інвестиційного потенціалу економіки України. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 89–103. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-89.

**Suggested Citation:** Mozhaykina, N. V. (2019). Regionalni osoblyvosti formuvannia ta realizatsii investytsiinoho potentsialu ekonomiky Ukrainy [Regional peculiarities of formation and realization of investment potential of Ukraine's economy]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 89–103. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-89.



# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

---

УДК 330.1:005.35

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-104

## Л. С. ШЕВЧЕНКО

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



## КОРПОРАТИВНА ПРАВОВА СТРАТЕГІЯ: СУТНІСТЬ, ТИПИ, ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ<sup>1</sup>

Узагальнено наукові підходи закордонних учених до змісту проактивного права, розроблення та реалізації корпоративних правових стратегій. Проаналізовано основні типи правових стратегій. Особливу увагу приділено проблемам упровадження корпоративних правових стратегій в Україні, обґрунтуванню ефективних інструментів їх реалізації. Доведено, що більшість українських бізнес-організацій орієнтуються у своїй діяльності на управління ризиками, однак дедалі більше фірм переходять до моделі управління розвитком.

**Ключові слова:** право, правові ризики, юридичний менеджмент, корпоративна правова стратегія.

**JEL Classification:** M10, L10, D21, K20, K40.

---

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

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

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

**Постановка проблеми.** Розвиток сучасного бізнесу відбувається у доволі динамічному правовому середовищі. Відсутність правових знань у менеджерів або відверте ігнорування права (закону) стає однією з причин банкрутств бізнес-організацій і навіть погіршення показників економічного розвитку країн. О. Линник та Є. Столярчук, наприклад, звертають увагу на економічні та соціальні наслідки, що настали після серії скандалів та розслідувань діяльності компаній у США: Enron, Worldcom, Tyco Internatinal, Bernard L. Madoff Investment Securities, Lehman Brothers. Незаконна діяльність усього двох осіб – генеральних директорів Enron призвела до фінансових втрат власників компанії у розмірі близько 74 млрд дол., звільнення близько 5 тис. співробітників та банкрутства енергетичного гіганта [1].

Не випадково у США до членів ради директорів зараз намагаються вводити юристів, а фахівців з юридичними знаннями (освітою) просувають на вищі менеджерські посади. Особливої актуальності набуває розроблення правових стратегій бізнес-організацій та використання юридичного ресурсу фірм для створення конкурентних переваг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До проблеми зростання ролі права в сучасному менеджменті звертаються насамперед закордонні вчені.

Перший напрям їхніх досліджень – розвиток концепції «проактивного права». Так, Г. Сідель (G. Siedel) і Х. Хаапіо (H. Naario) в книзі «Проактивне право для менеджерів – приховане джерело конкурентної переваги» («Proactive Law for Managers – A Hidden Source of Competitive Advantage») стверджують, що ефективні менеджери використовують знання права для мінімізації витрат і ризиків, утримання в організації ключових талантів, співробітництва в галузі інновацій, захисту інтелектуальної власності, створення цінностей для клієнтів. Підхід менеджерів до управління є реактивним, коли вони вже зіткнулися з правовими проблемами (законом) і змушені на них реагувати, та проактивним, який дозволяє використовувати право (закон) для упередження проблем, що сприяє успішному бізнесу та досягненню конкурентних переваг [2]. На думку Г. Сідель (G. Siedel), проактивний підхід до корпоративного управління передбачає розроблення юридичного плану дій менеджера і включає два елементи: 1) намагання запобігти майбутнім юридичним проблемам (профілактичний підхід); 2) прагнення розв’язати юридичні проблеми і створити цим нові бізнес-можливості для фірми [3]. Ідеям проактивного права присвячено також спільну статтю Г. Сідель (G. Siedel) і Х. Хаапіо (H. Naario) [4].

Другий напрям – обґрунтування необхідності розроблення спеціальних правових стратегій бізнес-організацій, аналіз їх ролі в зростанні конкурентоспроможності бізнесу. Широко відомою, наприклад, є монографія «Правові

стратегії: як корпорації використовують право для підвищення ефективності» («Legal Strategies: How Corporations Use Law to Improve Performance») за редакцією А. Массон (A. Masson) і М. Дж. Шаріф (M. J. Shariff). У ній А. Массон (A. Masson) у співавторстві з Х. Бутінон-Дюма (H. Bouthinon-Dumas) пояснюють високу ефективність окремих бізнес-організацій реалізацією саме правових стратегій [5]. В іншій своїй праці А. Массон (A. Masson) аналізує конкурентний потенціал фірм, які мають правові стратегії, а також обставини, за яких фірма приймає рішення інвестувати в розширення правових можливостей [6]. Г. Сідель (G. Siedel) простежує зв'язок стратегічного менеджменту, права та етики [7], роль права у створенні конкурентних переваг фірми [8]. Р. С. Берд (R. C. Bird) з'ясовує взаємозв'язок права, стратегії та конкурентних переваг фірми [9]. К. Роквіллі (C. Roquilly) [10] також приходять до висновку, що правові ресурси і правові можливості можуть стати джерелом стійкої конкурентної переваги бізнес-організації.

Третій напрям досліджень – проблема взаємодії менеджерів і юристів у фірмі [11; 12]. Як відзначає К. Е. Беглі (C. E. Bagley), менеджери повинні уважно ставитися до правового середовища, бути готовими працювати з юристом для досягнення найкращих результатів. Їм потрібні навички розв'язання спорів і ведення переговорів, уміння користуватися правовими інструментами управління фірмою, – від контрактів, які можуть сприяти зміцненню ділових відносин, розподілу ризиків та винагороди, – до різних форм захисту інтелектуальної власності. Юристи ж повинні розуміти бізнес-середовище, брати участь у прийнятті корпоративних рішень [13]. Аналогічною є й позиція Г. Сідель (G. Siedel) [3]: завдання юристів – навчати (консультувати) керівників з юридичних питань. Менеджери, у свою чергу, зобов'язані вміти спілкуватися з юристами, розуміти їхні поради, реалізувати правову стратегію як частину корпоративної стратегії та джерело конкурентних переваг. К. Е. Беглі (C. E. Bagley) та Д. В. Севідж (D. W. Savage) бачать майбутнє за менеджерами з юридичними знаннями та володінням методиками управління ризиками в глобальному правовому середовищі. Вони запропонували поняття «юридично обізнаний (обачний, передбачливий) менеджер» (legally astute manager), який розуміє правові аспекти бізнесу і може використати знання законодавства для збільшення вартості бізнесу (фірми) та захисту інтересів акціонерів [14, с. 10–12]. Р. С. Берд (R. C. Bird), П. Борочін (P. Borochin) та Дж. Кнопф (J. Knopf) досліджують роль головного юрисконсульта в питаннях корпоративного управління [15].

**Мета статті** – розкрити сутність концепції правового стратегування бізнесу та проаналізувати можливості її практичної реалізації в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Розроблення корпоративних правових стратегій є найважливішою складовою сучасного юридичного менеджменту (legal management) бізнес-організацій. Останній можна визначити як юридично внормовану управлінську діяльність у будь-якій сфері господарювання. Це система управлінських відносин і дій, які базуються на знанні та дотриманні управителями норм права, регламентуються чинним законодавством, а всередині організації – посадовими інструкціями з чітким визначенням та оптимальним розподілом юридичних прав та обов'язків менеджерів. Тобто форми й методи традиційного менеджменту підпорядковуються ідеї найповнішого врахування в процесі управління законодавчих норм. У такому аспекті повинні сприйматися всі напрями функціонального менеджменту – менеджмент маркетингу, кадровий, виробничий, інноваційний, фінансовий менеджмент тощо. Орієнтуватися на дотримання законодавства має і весь цикл управління – процеси планування, організування, мотивування і контролю.

*Корпоративна правова стратегія*, як і будь-яка інша бізнес-стратегія, спирається на перспективне прогнозування і планування, виявлення довгострокових трендів розвитку організації, для якої вона розробляється, знання цілей і завдань, можливостей і обмежень діяльності.

Можна виокремити два підходи до трактування сутності та призначення корпоративної правової стратегії.

Перший підхід: суб'єкти господарювання приймають рішення, як правило, в умовах невизначеності, а їх дії зазнають впливів численних ризиків і можуть мати різні юридичні наслідки в різних комбінаціях [16]. Тому *розроблення корпоративної правової стратегії пов'язується з виявленням можливих економічних і правових ризиків у діяльності бізнес-організації та запобіганням їх появи в майбутньому*. Можна сказати й так: правова стратегія бізнесу – це алгоритм прийняття юридично значущих рішень на кожному з етапів розвитку фірми (бізнесу), з визначенням перспектив законного отримання доходів та механізмів захисту бізнесу у зв'язку з виникненням: а) економічних (підприємницьких) ризиків та їх можливих правових наслідків; б) правових ризиків та їх можливих економічних наслідків. Головне – зрозуміти, які ризики, з якою періодичністю та з яких причин виникають.

Дослідження економічних ризиків бізнес-організацій ведуться давно, з використанням методологій життєвого циклу бізнес-організації, фінансового та конкурентного аналізу тощо, отже, розуміння природи, проявів і правових наслідків економічних ризиків для фірм є більш-менш сталим. Натомість систематизація правових ризиків у науковій літературі залишається дискусійною.

Так, А. Шувалова визначає правовий ризик як ризик виникнення збитків бізнес-організацій під впливом факторів зовнішнього (насамперед досконалості законодавства) та внутрішнього правового середовища (невідповідність документації організації законодавству, неефективна організація правової роботи, порушення умов договорів тощо). Вона рекомендує виокремлювати такі групи правових ризиків для нефінансових компаній:

- регуляторні ризики, пов'язані зі зміною законодавства, недостатнім або суперечливим регулюванням тієї чи іншої сфери;
- договірні ризики, пов'язані з: внесенням не погоджених з юристами змін у типові форми договорів при їх укладенні; недобросовісними діями з боку співробітників компанії або контрагентів під час укладення договору (перевищення або відсутність повноважень на укладення договору, фальсифікація підпису або самого договору, внесення в договір змін після його узгодження) та його виконання; оскарженням факту укладення або виконання договору;
- ризики з інших непублічних правовідносин: наприклад, відносини щодо використання об'єктів інтелектуальної власності;
- ризики з публічних правовідносин, пов'язані з участю організації в адміністративному, кримінальному чи цивільному судочинстві. Вони об'єднують у собі як судові справи за позовами контрагентів, так і ініційовані самою компанією, а також органами державної влади. При виділенні таких ризиків можуть враховуватися конкретні підстави позовів, сума позовних вимог або призначеного штрафу [17].

В. В. Новіков аналізує такі ризики у правотворчій діяльності: ризики технічного характеру, пов'язані з занадто значною деталізацією законодавцем законів або нормативних актів; можливий ризик невідповідності законотворчості (нормативних актів) вимогам суспільства; можливий ризик прийняття законів, що регламентують відносини, які можуть бути врегульовані підзаконними актами, або вже врегульовані іншими законами; можливий ризик нестабільності законодавства [18, с. 37; 19].

Знання природи правових ризиків дає можливість спрямувати свої зусилля на зменшення ймовірності настання ризикової події та мінімізацію її можливих наслідків. У цьому й полягає призначення правової стратегії бізнес-організації.

Другий підхід до визначення правової стратегії представлено в дослідженні І. Н. Правкіної. На її думку, в основному своєму значенні правова стратегія є недеталізованим планом діяльності (впливу), що здійснюється з метою зміни існуючого права і процесів, які відбуваються у правовому житті, відповідно до раніше сконструйованої ідеальної моделі, яка відображає певний стан діючого права і правової практики. Але, крім цього, «правова стратегія»

може використовуватися в одному з двох додаткових значень – для позначення або довгострокового якісно визначеного певного напрямку розвитку права, або *лінії поведінки, яку обирає і якої дотримується людина як суб'єкт права відповідно до власних уявлень про правове* [20, с. 108]. В останньому розумінні корпоративні правові стратегії вивчаються багатьма зарубіжними дослідниками.

Р. С. Берд (R. C. Bird) і Д. Орозко (D. Orozco) вважають, що бізнес-організації схильні використовувати одну з п'яти правових стратегій, обираючи такі «лінії поведінки»: 1) уникнення, або ігнорування/нехтування права (закону); 2) дотримання права (закону); 3) запобігання, або попередження (профілактики) правопорушень; 4) зростання цінності і вартості бізнесу; 5) трансформації [21].

*Стратегії уникнення (ігнорування, нехтування) права* дотримуються ті керівники, які вважають право/закон перешкодою для досягнення бажаних бізнес-цілей. Вони стверджують, що юридична експертиза має невелику цінність, тому не докладають зусиль для того, аби вона відбулася. Або ж знання права/закону здобуваються, щоб його обійти задля своєї мети, наприклад, використати на свою користь певні нормативно-правові акти (закони, постанови уряду, рішення місцевих органів влади), які надають їх підприємствам певні пільги, привілеї або виняткові права; адміністративні заходи з обмеження діяльності конкурентів, скажімо, шляхом відмови їм у землевідведенні, видачі патентів і ліцензій, ускладнення процедури реєстрації підприємства тощо. У фірмах із такою правовою стратегією слабкий внутрішній контроль бізнес-процесів, відносно велика кількість судових процесів і рішень із покаранням, регламентних постанов, кримінальних розслідувань, заяв про шахрайство; культура організації є ворожою стосовно права (дотримання законів) та діяльності контролюючих органів. Роль юриста зазвичай зводиться до боротьби з розслідуваннями та судовими процесами.

Зазначимо, що відвертих прихильників такої стратегії серед підприємців стає дедалі менше. І кожен свій крок у плані уникнення дотримання законодавства вони намагаються якимось чином аргументувати, найчастіше існуванням регуляторних ризиків, нестабільністю законодавства або суперечливістю правового регулювання бізнесу. В Україні, наприклад, нагальною проблемою є легалізація зайнятості населення. За даними Державної фіскальної служби України, понад 50% українських підприємств платять зарплату в «конвертах» [22]. Ухиляючись від оформлення трудових відносин із найманими працівниками, роботодавець виправдовує це значним навантаженням на фонд оплати праці у вигляді соціальних внесків. Однак працівники починають розуміти, що їх позбавляють багатьох трудових прав; до того ж вони



втрачають трудовий та страховий стаж для розрахунку розміру пенсії, і тиснуть на роботодавця з метою легалізації трудових відносин.

Зі свого боку, контроль за незаконними діями роботодавців посилює держава (Управління Держпраці). Уряд України 5 жовтня 2018 р. ухвалив розпорядження «Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення». Юридичні та фізичні особи – підприємці, які використовують найману працю, несуть відповідальність у вигляді штрафу в розмірі: 30 мінімальних заробітних плат за кожного працівника, в разі: фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору, оформлення працівника на неповний робочий день (у той час, коли фактично особа працює повний робочий день), виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та сплати ЄСВ; 10 мінімальних зарплат за кожного працівника – в разі недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці; недотримання встановлених законом гарантій і пільг працівникам, які залучаються до виконання обов’язків; 3 мінімальних зарплат – за порушення встановлених строків виплати зарплати працівникам, інших виплат, передбачених законодавством про працю, більш як за один місяць, виплата їх не в повному обсязі; 1 мінімальної заробітної плати – за порушення інших вимог трудового законодавства [23]. Крім того, ст. 41 КУпАП передбачає адміністративну відповідальність керівника підприємства – штраф від 8500 грн до 17 000 грн за фактичний допуск працівника до роботи без трудового договору.

*Стратегія дотримання* визнає право/закон обов’язковим обмежувачем бізнес-діяльності, який не можна змінити або адаптувати до конкретної корпоративної стратегії. Юрист має контролювати корпоративну поведінку та виявляти її незаконну діяльність. З економічної точки зору йдеться про врахування у бізнес-діяльності трансакційних витрат дотримання або недотримання норм законодавства, які Е. де Сото називає «ціною підкорення закону» і «ціною позалегалності», та управління такими витратами. Наприклад, роботодавці, які наймають працівників і використовують їх працю легально, сплачують: а) «витрати доступу до закону» – затрати на реєстрацію юридичної особи, на одержання ліцензій, відкриття рахунків у банку, одержання юридичної адреси та виконання інших формальностей; б) «витрати продовження діяльності в рамках закону», пов’язані з оплатою праці (не нижче рівня мінімальної зарплати), виплатою соціальних гарантій, сплатою податків, судових витрат при розв’язанні конфліктів у судах тощо. Роботодавцям доцільно «підкорятися закону» доти, поки видатки роботодавця на розгляд справ у судах або арбітражі, на сплату штрафів та інших санкцій, затрати ресурсів і часу на відновлення порушених трудових прав є меншими за витрати, яких вимагає трудове законодавство. Тільки-но трансакційні витрати



дотримання законодавства стають достатньо високими, частина роботодавців і працівників роблять вибір на користь нелегальних (тіньових) трудових відносин і «ціни позалегалності» [24, с. 9, 163–167; 25].

*Стратегія запобігання, або попередження (профілактики) правопорушень*, знаменує помітну зміну в правовій стратегії і відносинах між менеджерами та юристами фірми. Йдеться про перехід до парадигми управління ризиками. Менеджери розуміють юридичні аспекти бізнесу, цінують можливість використання права/закону для мінімізації конкретних бізнес-ризиків. Юристи шукають партнерських відносин із менеджерами, щоб допомогти їм досягти цілей управління ризиками. Можлива навіть ротація робочих місць, коли юристи фірми тимчасово беруть на себе управлінські функції у бізнес-підрозділах або функціональних областях, які вони консультують. Для юристів це може бути варіантом розвитку кар'єри у фірмі.

У рамках парадигми управління ризиками зараз працюють більшість українських фірм. Для запобігання виникнення певних правових ризиків, а також для мінімізації або подолання їх наслідків бізнес-організації починають використовувати спеціальні інструменти реалізації правової стратегії. Серед них:

1) *due diligence* – встановлення незалежними експертами достовірності фінансової, податкової та статистичної звітності, правильності оформлення установчих та інших документів, їх відповідності законодавству та внутрішнім вимогам; правова оцінка угод та можливості їх виконання; аналіз підприємницьких ризиків. Особливе місце в структурі *due diligence* посідає правова експертиза діяльності фірми з метою виявлення та мінімізації правових ризиків, які можуть загрожувати діяльності бізнесу: пов'язаних із недотриманням чинного законодавства, несплатою податків, використанням договірних схем;

2) *compliance*. За своєю природою ця практика тісно пов'язана з ризик-менеджментом і передбачає напрацювання рекомендацій з управління небезпеками, які виникають через недотримання або навіть нерозуміння принципів добросовісної поведінки на ринку, вимог законодавства, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій та самоврядних організацій, кодексів корпоративної поведінки (етики), політики конфіденційності даних, правил використання інсайдерської інформації тощо. Особливої актуальності набуває антикорупційний *compliance*, спрямований на розслідування порушень антикорупційного законодавства та корпоративних політик компанії, виявлення джерел корупційних ризиків у діяльності фірми та її клієнтів і напрацювання рекомендацій щодо їх усунення.

В Україні практика «комплаєнс» використовується переважно в банківському секторі і трактується як дотримання банком законодавчих актів, ринкових

стандартів, а також стандартів і власних внутрішніх документів та процедур. При цьому комплаєнс-ризик визначається як ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також внутрішніх стандартів, процедур та документів банку [26]. Практика комплаєнсу впроваджується також у великих компаніях з іноземним капіталом;

3) *forensic* – діяльність із виявлення ключових господарських ризиків, аналізу та врегулювання фінансово-правових спорів та інших конфліктних ситуацій, які виникають між діловими партнерами. Суперечності можуть бути спричинені як різними поглядами на ведення бізнесу та ризикованими діями, так і підозрами у скоєнні злочинів окремими співробітниками чи навіть організаціями (корупції, шахрайстві, зловживаннях службовим становищем, розкраданні активів компанії тощо). Професійний *forensic*-аудит доцільно здійснювати на постійній основі, включаючи регулярний аналіз бухгалтерської звітності та фінансових операцій фірми, техніко-економічну експертизу всіх інвестиційних проектів фірми. Висновки аудиторів мають бути спрямовані на подолання ризикових ситуацій, які вже є в організації, а також на запобігання майбутніх ризиків шляхом розроблення загальнодержавної антикорупційної нормативно-правової бази, створення систем внутрішнього контролю зловживань на підприємстві, проведення регулярного фінансового аудиту.

Із часом бізнес-організація починає ставити за мету вже не управління ризиками, а створення нових ділових можливостей для свого розвитку. Так, *стратегія зростання цінності і вартості бізнесу* передбачає, що менеджери й юристи фірми працюють разом, щоб розробити юридичні стратегії та методи, які підвищують рентабельність інвестицій (ROI). За такої стратегії у закордонних фірмах з'являється посада головного правового стратега, якому генеральний директор та головний (генеральний) юрисконсульт делегують відповідальність за концептуалізацію, стратегічне планування та керівництво юридичними стратегіями. Головний правовий стратег наділяється повноваженнями, має підтримку й ресурси, необхідні для реалізації стратегічних зусиль високого рівня в організації. Йому може підпорядковуватися міжфункціональна стратегічна група юристів, відповідальна за формування гіпотези правових стратегій, що чинять прямий вплив на результативність бізнесу.

*Стратегія трансформації* інтегрує корпоративну правову стратегію в бізнес-модель фірми (різні види діяльності, пов'язані з ланцюжком створення вартості) та бізнес-екосистему фірми (ланцюжки створення вартості найважливіших зовнішніх партнерів фірми). А це потребує інших інструментів реа-

лізації. Для великих фірм, зокрема, нагальною стає практика *investor relations* – правової підтримки взаємодії з інвесторами та упередження недружнього збагачення учасників інвестиційного проекту. Пріоритетним є встановлення ефективних комунікацій із тими інвесторами, які можуть позитивно впливати на ринкову вартість фірми. В американських фірмах, наприклад, за відносини з інвесторами відповідають головний виконавчий директор (CEO) та головний фінансовий директор (CFO). Водночас створюються спеціальні відділи (департаменти), які займаються аналізом запитів, вивченням та розкриттям фінансової інформації та фінансової політики фірми акціонерам, інвесторам, представникам фондових бірж, інвестиційним аналітикам та іншим зацікавленим особам.

Не менш важливою є й практика *government relations* (GR) – встановлення взаємодії з органами державної влади з метою успішної діяльності фірми та реалізації підприємницьких проектів. Такі функції можуть виконувати керівник фірми (генеральний директор, голова ради директорів), юрист фірми і навіть PR-менеджер – за умови обізнаності щодо певних нормативних актів, наявності умінь та досвіду ефективних комунікацій із державними органами, виявлення адміністративних та політичних загроз фірми. Але у європейських країнах більшість великих фірм дійшли висновку про необхідність концентрації такої роботи в руках однієї людини – GR-менеджера чи навіть департаменту GR. На професіоналів із GR покладаються: аналіз політичного середовища фірми з виявленням основних факторів впливу на її діяльність, відстеження законодавчих та політичних змін у суспільстві, організацію зустрічей із представниками державних установ, просування соціально значущих проектів, формування позитивного іміджу фірми в урядових колах, участь у суспільно-політичних програмах. Разом із цим у публікаціях інколи пишуть про такі начебто ефективні методи впливу на органи влади GR-фахівця, як: маніпуляції з даними соціологічних опитувань; корупція; відкоти – залежно від моделі GR та особливостей ведення бізнесу у західних і східних країнах [27].

В Україні практика *government relations* лише починає розвиватися. Створено Українську асоціацію професіоналів у сфері GR та лобістів. Найбільш відомою GR-компанією є Ukrainian Government Relations Consulting. Вона займається взаємодією з центральними органами державної влади: Адміністрацією Президента України, Кабінетом Міністрів України, Верховною Радою України. Надає консультації з приводу якісного співробітництва з органами державної влади, а також забезпечує повний спектр послуг із представлення інтересів клієнта в органах державної влади України.

**Висновки.** 1. Вибір і реалізація корпоративної правової стратегії можуть бути ефективними лише як складова стратегічного юридичного менеджменту. Розроблення правової стратегії вимагає часу, аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, пошуку необхідних ресурсів; потребує відповідних знань, управлінського досвіду, а в багатьох випадках – консалтингової підтримки фахівців.

2. Бізнес-організації схильні використовувати одну з п'яти правових стратегій: 1) уникнення, або ігнорування права/закону; 2) дотримання права/закону; 3) запобігання, або попередження (профілактика) правопорушень; 4) зростання цінності і вартості бізнесу та 5) трансформації. З п'яти проаналізованих у статті правових стратегій розвитку фірми перші три стратегії спрямовуються в основному на управління ризиком; решта – на управління розвитком, створення нових ділових можливостей фірми.

3. Більшість українських фірм працюють у рамках парадигми управління ризиками, а саме стратегій дотримання права/закону та запобігання. При цьому до уваги беруться трансакційні витрати дотримання або недотримання норм законодавства, які Е. де Сото називає «ціною підкорення закону» і «ціною позалегалності». Для відвертання виникнення певних правових ризиків, а також для мінімізації або подолання їх наслідків бізнес-організації українські фірми починають використовуватися спеціальні інструменти реалізації правової стратегії. Серед них: *due diligence; compliance, forensic*.

Стратегія зростання цінності і вартості бізнесу, а також стратегія трансформації означають, що фірми активно використовують право для управління розвитком бізнесу. У закордонних фірмах з'являється посада головного правового стратега, а корпоративна правова стратегія інтегрується в бізнес-модель та бізнес-екосистему фірми. Основними інструментами реалізації таких стратегій є практики *investor relations ma government relations*.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Линник О., Столярчук Є. Форензик-аудит: Зворотний зв'язок. *Український юрист*. 2018. № 11. URL: <http://jurist.ua/?article/1665> (дата звернення: 21.12.2018).
2. Seidel G., Нааріо Н. *Proactive Law for Managers – A Hidden Source of Competitive Advantage*. Aldershot: Gower Publishing, Ltd, 2011. 192 с.
3. Siedel G. *Law: The Hidden Competitive Advantage*. URL: <https://michiganross.umich.edu/rtia-articles/law-hidden-competitive-advantage> (дата звернення: 21.12.2018).
4. Siedel G., Нааріо Н. *Using Proactive Law for Competitive Advantage*. *Ross School of Business Paper*. 2010. August 1. No. 1148. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1664561> (дата звернення: 21.12.2018).

5. Bouthinon-Dumas H., Masson A. *Stratégies juridiques des acteurs économiques. Legal Strategies: How Corporations Use Law to Improve Performance* / Edited by A. Masson, M. J. Shariff. Louvain-la-Neuve: Larcier, 2012. 544 p.
6. Masson A. Crucial Role of Legal Capability in the Realisation of Legal Strategies. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_6](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_6) (дата звернення: 21.12.2018).
7. Seidel G. *The Three Pillar Model for Business Decisions: Strategy, Law & Ethics*. Ann Arbor: Van Rye Publishing, LLC, 2016. 252 p.
8. Seidel G. *Using the Law for Competitive Advantage (J-B-UMBS Series)*. Hoboken: Jossey-Bass, 2002. 224 p.
9. Bird R. C. Law, Strategy, and Competitive Advantage. *Connecticut Law Review*. 2011. №44 (1). С. 61–97. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1327795> (дата звернення: 21.12.2018).
10. Roquilly C. From Legal Monitoring to Legal Core Competency: How to Integrate the Legal Dimension into Strategic Management. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_2](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_2) (дата звернення: 21.12.2018).
11. Bagley C. E. Winning Legally: the Value of Legal Astuteness. *Academy of Management Review*. 2008. №33 (2). p. 378–390. Retrieved from <http://cbagleyhbs.edu.tripod.com/cases/winninglegallyamr.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
12. Bagley C. E. What's Law Got to Do with It: Integrating Law and Strategy. *American Business Law Journal*. 2010. March 28. №47 (4). URL: <http://lawgip.usc.edu/assets/docs/contribute/BagleyIntegratingLawandStrategy.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
13. Silverthorne S. Using the Law to Strategic Advantage. *Working Knowledge*. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item/using-the-law-to-strategic-advantage> (дата звернення: 21.12.2018).
14. Bagley C. E., Savage D. W. *Managers and the Legal Environment: Strategies for the 21st Century*. Mason: South-Western, Cengage Learning, 2010. 1033 p.
15. Bird R. C., Borochin, P., Knop J. The Role of the Chief Legal Officer in Corporate Governance. *Journal of Corporate Finance*. 2015. №34. Pp. 1–22. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/ae8e/aab075b92a60cfdbbc725994b753f752126a.pdf> (дата звернення: 21.12.2018).
16. Пермяков Ю. Е. Правовые стратегии как коммуникативные модели: проблема описания. *Правоведение*. 2014. №5 (316). С. 73–80.
17. Шувалова А. Система оценки правовых рисков – роскошь или необходимость? URL: <http://www.garant.ru/article/583261/> (дата звернення: 21.12.2018).
18. Новіков В. В. Теоретико-правові аспекти ризиків у праві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2015. №13. Т. 1. С. 36–39.
19. Новіков В. В., Боровікова В. С. До питання про сутність ризиків у праві. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. №1. С. 28–36.
20. Правкина И. Н. Правовые стратегии в основных формах современного права. *Вестник Московского университета МВД России*. 2017. №3. С. 107–110.

21. Bird R. C., Orozco D. Finding the Right Corporate Legal Strategy. *Magazine: Fall 2014*. 2014. September 16. URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/finding-the-right-corporate-legal-strategy/> (дата звернення: 21.12.2018).
22. Більше 50% українських підприємств платять зарплату «в конвертах». URL: <https://mind.ua/news/20192729-bilshe-50-ukrayinskih-pidприємstv-platyat-zarplatu-v-konvertah-dfs> (дата звернення: 21.12.2018).
23. В Украине выросли «трудовые» штрафы для бизнеса. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/business/v-ukraine-vyrosli-trudovye-shtrafy-dlya-biznesa-1203768.html>. (дата звернення: 21.12.2018).
24. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие. Москва: ИНФРА-М, 2000. 416 с.
25. Macey-Dare R. Litigation Cost Strategies from Economics. *Legal Strategies: How Corporations Use Law to Improve Performance*. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_7](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_7) (дата звернення: 21.12.2018).
26. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України: Постанова правління Національного банку України від 29 грудня 2014 року № 867. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14> (дата звернення: 21.12.2018).
27. Government Relations. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Government\\_Relations](https://ru.wikipedia.org/wiki/Government_Relations) (дата звернення: 21.12.2018).

## REFERENCES

1. Lynnyk, O., & Stoliarchuk, Ye. (2018). Forenzik-audit: Zvorotnyi zviazok [Forensic audit: Feedback.]. *Ukrainskyi yuryst – Ukrainian lawyer*, 11. Retrieved from <http://jurist.ua/?article/1665> [in Ukrainian].
2. Seidel, G., & Нааpio, H. (2011). *Proactive Law for Managers – A Hidden Source of Competitive Advantage*. Aldershot: Gower Publishing, Ltd.
3. Siedel, G. (2011, February 14). Law: The Hidden Competitive Advantage. *Michigan Ross*. Retrieved from <https://michiganross.umich.edu/rtia-articles/law-hidden-competitive-advantage>.
4. Siedel, G., & Нааpio, H. (2010, August 1). Using Proactive Law for Competitive Advantage. *Ross School of Business Paper*, 1148. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1664561>.
5. Bouthinon-Dumas, H., & Masson, A. (2012). Stratégies juridiques des acteurs économiques. In A. Masson, & M. J. Shariff (Eds.), *Legal Strategies: How Corporations Use Law to Improve Performance*. Louvain-la-Neuve: Larcier, 2012.
6. Masson, A. (2009, November). *Crucial Role of Legal Capability in the Realisation of Legal Strategies*. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_6](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_6).
7. Seidel, G. (2016). *The Three Pillar Model for Business Decisions: Strategy, Law & Ethics*. Ann Arbor: Van Rye Publishing, LLC.
8. Seidel, G. (2002). *Using the Law for Competitive Advantage (J-B-UMBS Series)*. Hoboken: Jossey-Bass.



9. Bird, R. C. (2011). Law, Strategy, and Competitive Advantage. *Connecticut Law Review*, 44 (1), 61–97. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1327795>.
10. Roquilly, C. (2009, November). *From Legal Monitoring to Legal Core Competency: How to Integrate the Legal Dimension into Strategic Management*. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_2](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_2).
11. Bagley, C. E. (2008). Winning Legally: the Value of Legal Astuteness. *Academy of Management Review*, 33 (2), 378–390. Retrieved from <http://cbagleyhbs.edu.tripod.com/cases/winninglegallyamr.pdf>.
12. Bagley, C. E. (2010, March 28). What's Law Got to Do with It: Integrating Law and Strategy. *American Business Law Journal*, 47 (4). Retrieved from <http://lawgip.usc.edu/assets/docs/contribute/BagleyIntegratingLawandStrategy.pdf>.
13. Silverthorne, S. (2005, December 12). Using the Law to Strategic Advantage. *Working Knowledge*. Retrieved from <https://hbswk.hbs.edu/item/using-the-law-to-strategic-advantage>.
14. Bagley, C. E., & Savage, D. W. (2010). *Managers and the Legal Environment: Strategies for the 21st Century*. Mason: South-Western, Cengage Learning.
15. Bird, R. C., Borochin, P., & Knop, J. (2015). The Role of the Chief Legal Officer in Corporate Governance. *Journal of Corporate Finance*, 34, 1–22. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/ae8e/aab075b92a60cfdbbc725994b753f752126a.pdf>.
16. Permyakov, Yu. E. (2014). Pravovyie strategii kak kommunikativnyie modeli: problema opisaniya [Legal strategies as communicative models: the problem of description]. *Pravovedeniye – Jurisprudence*, 5 (316), 73–80 [in Russian].
17. Shuvalova, A. (2014, November 14). *Sistema otsenki pravovykh riskov – roskosh ili neobkhodimost? [Legal risk assessment system – a luxury or a necessity?]*. Retrieved from <http://www.garant.ru/article/583261/> [in Russian].
18. Novikov, V. V. (2015). Teoretyko-pravovi aspekty ryzykiv u pravi [Theoretical and legal aspects of the risks in the right]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Yurystantsiia. – Scientific Herald of the International Humanitarian University. Series: Jurisprudence*, 1 (13), 36–39 [in Ukrainian].
19. Novikov, V. V., & Borovikova, V. S. (2018). Do pytannia pro sutnist ryzykiv u pravi [The question of the nature of the risks in the law]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav – Scientific herald of Lviv State University of Internal Affairs*, 1, 28–36 [in Ukrainian].
20. Pravkina, I. N. (2017). Pravovyie strategii v osnovnykh formakh sovremennogo prava [Legal strategies in the main forms of modern law]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii – Bulletin of Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*, 3, 107–110 [in Russian].
21. Bird, R. C., & Orozco, D. (2014, September 16). Finding the Right Corporate Legal Strategy. *Magazine: Fall 2014*. Retrieved from <https://sloanreview.mit.edu/article/finding-the-right-corporate-legal-strategy/>.
22. *Bilshе 50% ukrainskykh pidpriemstv platiat zarplatu «v konvertakh» [More than 50% of Ukrainian enterprises pay wages «in envelopes»]*. (2019). Retrieved from <https://mind.ua/news/20192729-bilshе-50-ukrayinskih-pidpriemstv-platyat-zarplatu-v-konvertah-dfs> [in Ukrainian].



23. V Ukraine vyrosli «trudovyye» shtrafy dlya biznesa [In Ukraine, «labor» fines for business are increased]. (2019, January 06). *Segodnya – Today*. Retrieved from <https://www.segodnya.ua/economics/business/v-ukraine-vyrosli-trudovyye-shtrafy-dlya-biznesa-1203768.html> [in Russian].
24. Oleynik, A. N. (2000). *Institutsionalnaya ekonomika [Institutional economy]*. Moskva: INFRA-M [in Russian].
25. Macey-Dare, R. (2010). Litigation Cost Strategies from Economics. In A. Masson, & M. J. Shariff (Eds.), *Legal Strategies: How Corporations Use Law to Improve Performance*. DOI: [http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0\\_7](http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-02135-0_7).
26. *Pro zatverdzhennia Polozhennia pro orhanizatsiiu vnutrishnoho kontroliu v bankakh Ukrainy: Postanova pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 29.12.2014 № 867 [On approval of the Regulation on the organization of internal control in banks of Ukraine. Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated December 29, 2014, No. 867]*. (2014). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14> [in Ukrainian].
27. *Government Relations*. (n. d.). Retrieved January 2, 2019, from [https://ru.wikipedia.org/wiki/Government\\_Relations](https://ru.wikipedia.org/wiki/Government_Relations).

Стаття надійшла до редакції 25.12.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 23.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

### **Л. С. ШЕВЧЕНКО**

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

## **КОРПОРАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ СТРАТЕГИЯ: СУЩНОСТЬ, ТИПЫ, ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ**

Обобщены научные подходы зарубежных ученых к содержанию проактивного права, разработке и реализации корпоративных правовых стратегий. Проанализированы основные типы правовых стратегий. Особое внимание уделено проблемам внедрения корпоративных правовых стратегий в Украине, обоснованию эффективных инструментов их реализации. Доказано, что большинство украинских бизнес-организаций ориентируются в своей деятельности на управление рисками, однако все больше фирм переходят к модели управления развитием.

**Ключевые слова:** право, правовые риски, юридический менеджмент, корпоративная правовая стратегия.

**L. S. SHEVCHENKO**

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

## **CORPORATE LEGAL STRATEGY: THE ESSENCE, TYPES, AND PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION**

**Problem setting.** Development of the contemporary business occurs in the sufficiently dynamic legal environment. Legal illiteracy of managers or candid neglecting legislation becomes one of reasons for bankruptcies of business entities. Under such conditions, forming legal strategies for business entities and applying juridical resources of firms for creating competitive advantages are of great importance.

**Recent research and publication analysis.** An issue concerned with growing of importance of law in contemporary management is mostly examined by foreign scientists. The main directions of their research are as follows: a) developing a conception of proactive law (G. Siedel, H. Haapio); b) substantiating the necessity for development of special legal strategies for business entities, analysing their role in enhancing competitiveness of the business (A. Masson and M. J. Shariff, H. Bouthinon-Dumas, G. Siedel, R. C. Bird, and C. Roquilly); c) determining peculiarities of the interaction between managers and lawyers at a firm (C. E. Bagley, G. Siedel, D. W. Savage, R. C. Bird, P. Borochnin, and J. Knopf).

**Paper objective.** The article objective is to disclose the essence of a conception of finding a right legal strategy for the business and to analyse opportunities for its practical implementation in Ukraine.

**Paper main body.** Developing corporate legal strategies is the most important component of contemporary legal management of business entities.

A corporate legal strategy leans on prospective prognostication and planning, revealing long-term trends of development of an entity, awareness of goals and objectives, opportunities and restrictions of activity. In the practical context, it is an algorithm for making legally significant decisions at each level of development of a firm basing on determining prospects of licit earning income and mechanisms for protecting the business in case of emergence of: a) economic (entrepreneurial) risks and their possible legal implications; b) legal risks and their possible economic implications. The article analyses scientific approaches of scientists to determining the essence and systematization of legal risks of business entities.

Foreign researchers such as R. C. Bird and D. Orozco argue that business entities tend to use one of the five legal strategies: a) avoiding or neglecting law; b) adhering to law; c) averting or preventing violations; d) the growth of importance and value of the business and e) transformation. Using an example of adhering to norms of labour law, particularly legalization of employment, the author analyses reasons for choosing and undertaking each of legal strategies in Ukraine.

The author points out that a majority of Ukrainian firms operate within a paradigm of managing risks, namely the strategies of adhering law and prevention. Simultaneously, the author takes into consideration transaction costs of adherence or non-adherence to norms of legislation being called the «price obeying the law» and «price of illegality» by H. de Soto. To avert emergence of particular legal risks and to minimize or overcome their implications, Ukrainian firms begins to apply special tools for implementing a legal strategy, particularly due diligence, compliance, and forensic.

The strategy of the growth of importance and value of the business, as well as the strategy of transformation means that firms actively use law for development of a business. Foreign firms create a position of a chief legal strategist while a corporate legal strategy integrates into a business model and business ecosystem of a firm. Practices of investor relations and government relations are the main instruments for implementing such strategies.

**Conclusion of the research.** Choosing and undertaking an effective corporate legal strategy is a component of contemporary strategic legal management. Development of such strategy requires analysing internal and external factors of influence, needs essential resources, appropriate knowledge and managerial experience, and, in many cases, consultancy of specialists.

#### Short Abstract for an article

**Abstract.** The author generalizes scientific approaches of foreign scientists to the content of proactive law, developing and implementing corporate legal strategies. The author has analysed the main types of legal strategies. The author has paid special attention to problems of implementing corporate legal strategies in Ukraine and substantiating effective instruments for undertaking these strategies. The author has proven that a majority of Ukrainian business entities orient towards managerial risks in their activities. However, more and more firms transit to a model of managing development.

**Key words:** law, legal risks, legal management, corporate legal strategy.

Article details:

Received: 25 December 2018

Revised: 23 January 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Шевченко Л. С. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 104–120. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-104.

**Suggested Citation:** Shevchenko, L. S. (2019). Korporatyvna pravova stratehiia: sutnist, typu, osoblyvosti realizatsii [Corporate legal strategy: the essence, types, and peculiarities of implementation]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 104–120. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-104.

УДК 349.2

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-121

**О. Є. КОСТЮЧЕНКО**

доктор юридичних наук, доцент,  
професор кафедри цивільного права та процесу  
Університету державної фіскальної служби  
України

Україна, м. Ірпінь

e-mail: A09111975@i.ua

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8244-3563>



## НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЦІННІСНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ЙОГО НОРМ<sup>1</sup>

У статті наголошується, що соціальне призначення трудового права це орієнтація його норм на пріоритет природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівників. Виділено теоретичні і практичні проблеми реалізації соціального призначення трудового права, та забезпечення трудових прав і законних інте-ресів працівників в Україні. Висвітлюються договірні форми та способи реалізації соціального призначення трудового права.

**Ключові слова:** соціальне призначення трудового права, трудові права, право на працю, трудові відносини, колективні угоди і договори.

**Постановка проблеми.** З часу проголошення незалежності України вітчизняне трудове законодавство постійно змінюється та вдосконалюється, однак такі процеси призвели до нестабільності у трудових та пов'язаних з ними відносинах і втрату нормами трудового права здатності надавати відносинам стійкого прогнозованого характеру. Усе це призвело до накопичення

<sup>1</sup> © Костюченко О. Є., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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

низки проблем у реалізації соціального призначення трудового права в Україні. Причин цьому багато, але головна – відсутність чіткого розуміння соціального призначення трудового права та необхідності орієнтування трудового законодавства на пріоритет природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Роботи таких науковців, як: М. І. Іншин і В. І. Щербина [1], Є. О. Костюченко [2], О. І. Процевський [3], Н. Д. Гетьманцева [4], Б. А. Римар [5] та інших свідчать, що соціальне спрямування трудового права тривалий час є дискусійною проблематикою в науці. Однак до сьогодні соціальне призначення трудового права України чітко не визначено, і тому науковий пошук шляхів його реалізації залишається актуальною науковою тематикою, що має на меті забезпечити вирішення практичної проблеми – створення працівникам справедливих умов праці.

**Формулювання цілей.** Метою цієї статті є обґрунтування соціального спрямування трудового права, що визначально впливає на формування державної політики в сфері праці та вимагає перегляду чинного трудового законодавства України.

**Виклад основного матеріалу.** Як справедливо стверджують М. І. Іншин та В. І. Щербина, «нині в Україні тенденція до “вимивання соціальної справедливості” з права – це стійка тенденція, що призводить до вкрай невтішних соціально-психологічних та економічних наслідків» [1, с. 237]. Певною мірою вирішити таку проблему дозволяє концепція соціального призначення трудового права, що є способом закріплення, гарантування, реалізації, охорони і захисту пріоритету природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівника, спрямована інтегрувати ціннісну орієнтацію норм трудового права у трудове законодавство України та практику його застосування [2]. Пошук шляхів соціалізації трудових правовідносин через правове моделювання доводить необхідність їхнього розвитку на засадах партнерства, що надає можливість у правотворчій та практичній діяльності напрацювати низку правових моделей реалізації соціального призначення трудового права та досягти соціально значущих цілей.

В умовах розбудови ринкової економіки Україна опинилась у стані перманентної реформи. І вже сьогодні «панування капіталу над людиною праці» відчувається доволі гостро. Це призводить до соціальних збурень працівників, руйнування соціальних зв'язків між працівниками, роботодавцями та державою, і, врешті-решт, механізм правового регулювання трудових правовідносин втрачає свій нормативний вплив на волю та свідомість учасників відносин у сфері праці. Тому необхідність розвитку відносин у сфері праці загалом та

оновлення їх по суті вимагають перегляду не лише законодавства про працю, а й сучасної ідеології, що має закладатися в норми трудового права.

Роль держави в регулюванні трудових правовідносин має бути зосереджена на створенні правових умов у трудовому законодавстві, здатних реалізувати «юридично гарантовану і державою забезпечену можливість людини вільно реалізувати свою природну здатність до праці в соціально-трудо-вих партнерських з роботодавцем відносинах... та досягнення справедливого розподілу результатів трудової діяльності, що забезпечували б достатній життєвий рівень для працівника і його сім'ї» [3, с. 6]. А отже, соціальне призначення трудового права не повинно змінюватися залежно від стану економіки країни, бо воно базується на визнанні людини соціальною цінністю, а соціально-трудо-вих прав працівника необхідною умовою демократичного розвитку суспільства. Зміна соціального призначення трудового права призводить до негативних наслідків у сфері соціальної безпеки як складової національної безпеки держави, і тому незалежно від соціально-економічних умов розвитку держави забезпечення незмінності його реалізації є ключовим завданням держави задля збереження миру і злагоди між учасниками відносин у сфері праці та суспільства загалом.

О. І. Процевський обґрунтовано довів, що соціальне призначення права на працю, зокрема, і трудового права взагалі визначає їх місію в суспільстві, що нормативно закріплює держава. Це пояснюється також тією обставиною, що з правом на працю пов'язане право на достойне життя людини, без права на працю всі інші права втрачають будь-який сенс. Щодо місця права на працю в житті кожної людини свідчить уся історія людства, що підтверджує міжнародне і національне законодавство [3, с. 52]. Акцентує увагу на соціальному призначенні трудового права й Н. Д. Гетьманцева, яка аргументовано доводить, що «соціальне призначення (спрямованість) галузі трудового права відобразилось на характері і системі компонентів, що об'єктивно обумовлюють єдність засад приватного й публічного та визначають якісні показники у перевазі імперативних чи диспозитивних норм, що потребують специфічних способів регулювання трудових і тісно пов'язаних з ними суспільних відносин у їх поєднанні (співвідношенні), завдяки яким розкривається правовий зміст галузі» [4, с. 284].

Наведене свідчить, що перегляд і оновлення державної ідеології у регулюванні праці з акцентом на концепцію соціального призначення трудового права дозволить забезпечити ефективне правове регулювання через правові засоби його реалізації, договірні форми та розвиток соціального партнерства у сфері праці. Для забезпечення в Україні множинності договірних форм за-



лучення до праці актуальним залишається розвиток сучасних договірних форм залучення до праці і нестандартних форм зайнятості, як-то: позикова праця, дистанційна робота, телеробота, робота за викликом тощо.

Слід відмітити, що попри тривалу дискусію у вітчизняній науці трудового права щодо впливу позикової праці на розвиток трудових відносин ця договірна форма залучення до праці певною мірою може вирішувати низку проблем реалізації соціального призначення трудового права. Зокрема, ця нетипова форма зайнятості може забезпечити особам з особливими потребами можливість реалізовувати свої здібності до праці у трудових правовідносинах. Водночас Г. І. Чанишева та Б. А. Римар правильно наголошують, що «при аутстафінгу компанія виводить частину своїх працівників зі штату й передає їх кадровому приватному агентству. Агентство формально виконує для них функції роботодавця, але фактично вони продовжують працювати в основній компанії» [5, с. 137]. Тобто нові відносини у сфері праці привносять не лише позитивні зміни. Але той факт, що в Україні сьогодні працівники, які залучені до суспільно корисної праці на підставі договору аутстафінгу, зазнають утисків своїх прав, є виключно правовою проблемою, бо з 1997 р., коли в Женеві Міжнародною організацією праці (МОП) було прийнято Конвенцію № 181 про приватні агентства зайнятості [6], Україна до сьогодні не надала правової визначеності позиковій праці у вітчизняному законодавстві. І саме ця невизначеність породжує і формує практику утисків трудових прав працівників, які працюють за подібними договорами. Але сучасні договірні форми залучення до праці за рахунок можливості індивідуалізації умов праці, наприклад, робочий час і час відпочинку, робоче місце, графік виконання трудової функції тощо, містять правовий потенціал задовольняти потреби працівників з обмеженими можливостями, зі зниженою працездатністю, із сімейними обов'язками, осіб, що поєднують роботу з навчанням тощо.

Правове регулювання сучасних договірних форм залучення до праці на основі норм трудового права надасть правову можливість працівникам, зайнятим у нетипових формах зайнятості, забезпечувати захист своїх трудових прав усіма галузевими способами. Зокрема, і через колективні договірні форми, як це передбачено положеннями Конвенції МОП 181 про приватні агентства зайнятості та Рекомендацією МОП № 188 про приватні агентства зайнятості [6; 7]. А це, у свою чергу, зумовлює необхідність удосконалення трудового законодавства в частині нормативної визначеності сучасних форм залучення до праці й виступає необхідною умовою розвитку трудових правовідносин та охорони і захисту прав працівників.

Вимивання соціальної складової трудового права з положень трудового законодавства підживлюється й тим, що зараз, усупереч соціальній природі

трудового права та його цінності, вітчизняні роботодавці лобіюють прийняття нормативних актів, які звужують трудові права працівників та наділяють їх новими владними повноваженнями в процесі праці. А отже, переосмислення та перегляду вимагає юридична рівність сторін трудового договору та свобода праці [8] за законодавством України. Це підтверджується й тим, що «саме трудове право, на відміну, наприклад, від цивільного права, відображаючи факт економічного нерівноправ'я учасників відповідних суспільних відносин, за своєю суттю було й залишається правом «соціального захисту», бо саме ця галузь виникла і відділилася у самостійну саме з цією метою» [4, с. 194]. І тому, на нашу думку, в сучасних умовах соціально-економічного розвитку положення чинного Кодексу законів про працю України, що прийняті за часів планової економіки й монополії держави виступати роботодавцем, держава має посилити, щоб захистити права працівника відносно економічно сильнішої сторони трудового договору. Соціальний захист працівника повинен здійснюватися й шляхом вирівнювання правового становища працівника і роботодавця за рахунок обмеження дисциплінарної влади роботодавця в трудових правовідносинах. При цьому правове вирівнювання становища учасників трудових відносин шляхом підвищення захисту прав працівника (економічно слабшого учасника) має здійснюватися як з боку держави, так і з боку об'єднань працівників, де право на об'єднання в профспілки є засобом колективного захисту та відстоювання соціально-економічних інтересів працівників.

Водночас аналіз положень проекту Трудового кодексу показав, що в ньому пропонується: а) зруйнувати природний тривалий характер трудових правовідносин упровадженням широкої практики строкових трудових договорів; б) необґрунтовано розширити конкурсні відбори на посади; в) усунути працівників від затвердження правил внутрішнього трудового розпорядку, як це сьогодні передбачено ст. 142 КЗпП України; г) надати право роботодавцям самостійно приймати «нормативних актів роботодавця» [9]. Тобто ми не намагаємось поширювати дію актів соціального партнерства, а йдемо шляхом наділення дисциплінарною владою роботодавця.

Л. С. Таль писав, що дисциплінарна влада, здійснювана головою організаційного об'єднання, є функцією підтримки правопорядку всередині підвладної йому сфери власними силами та засобами, а не право примушувати чи карати, що надане одній особі по відношенню до іншої [10, с. 494]. Отже, дисциплінарна влада роботодавця має обмежуватися законом та реалізовуватися виключно як право роботодавця на впорядкування процесу організації праці та стимулювання працівника до належного виконання його трудових обов'язків.

Тому, аналізуючи чинне трудове законодавство на предмет юридичної рівності сторін трудового договору та в контексті реалізації принципів «свободи», «справедливості» «гуманізму», «людиноцентризму», ми дійшли висновку, що необхідно обмежити дисциплінарну владу роботодавця у частині його права на застосування дисциплінарних стягнень до працівника, зокрема у питаннях кваліфікації поведінки працівника і встановлення факту вчинення дисциплінарного проступку. Таке рішення має прийматися колегіально, колегами по професії, а вже право на притягнення до відповідальності (накладання дисциплінарного стягнення) залишити за роботодавцем.

Загальновідомим є той факт, що значна частина товарів загального вжитку за своєю ціною є однаковою в Україні та розвинених країнах світу. У зв'язку з цим виникають питання: як при значній різниці у заробітній платі в Україні та, наприклад, країнах Європи вартість товару є майже однаковою? Як вирішити цю проблему? Концепція реалізації соціального призначення трудового права в Україні дозволяє вирішити цю проблему через участь працівників у розподілі прибутку підприємства, установи, організації, базуючись на цивілізаційних підходах до розуміння «справедливої винагороди за працю». Досвід розвинених країн світу, таких як: США, Велика Британія, Швеція, Франція, Японія, свідчить, що залежність розміру заробітної плати від кінцевого результату праці працівника застосовується не лише для реалізації стимулюючої функції заробітної плати, а й для реалізації соціальної функції трудового права.

Тобто, говорячи про необхідність впровадження прогресивного зарубіжного досвіду у вітчизняне трудове законодавство, соціальне призначення трудового права спрямоване на втілення у законодавство справедливих умов праці. Тому справедливість як критерій умов праці, наприклад, на основі європейського законодавства має бути відображена у трудовому законодавстві України. Це, у свою чергу, вимагає звернення до зарубіжного досвіду правового регулювання відносин у сфері праці.

Так, у розвинених цивілізованих країнах світу законодавство про працю відображає та закріплює міжнародні підходи до сутності трудових правовідносин між працівником і роботодавцем. Зокрема, такі підходи викладено в Загальній декларації прав людини [11], Міжнародному пакті про громадянські і політичні права [12], Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права [13], Конвенції МОП № 154 про сприяння колективним переговорам [14], Європейській соціальній хартії (переглянутій) [15], Хартії Європейського Союзу про фундаментальні соціальні права для працівників [16] та інші.

Головний акцент у цих нормативних актах, в частині регулювання трудових та пов'язаних з ними відносинах, зроблено на формуванні справедливих умов праці, зокрема, через:

- міру праці, шляхом визначення максимальної тривалості робочого часу;
- нерозривний зв'язок підвищення продуктивності праці та скорочення робочого тижня;
- визначення мінімального часу відпочинку;
- письмову поінформованість про обов'язки працівника;
- диференціацію умов праці залежно від характеру виконуваної роботи чи умов її виконання, які повинні бути враховані в умовах праці та забезпечені відповідними заходами;
- рівну можливість чоловіків і жінок заробляти на життя працюючи, забезпечуючи собі і своїй сім'ї достатній життєвий рівень.

Необхідність упровадження у вітчизняне трудове законодавство прогресивного зарубіжного досвіду та міжнародних підходів до сутності трудових прав працівників переконує в тому, що концепцію соціального призначення трудового права в Україні необхідно орієнтувати саме на закріплення, гарантування, реалізацію, охорону і захист саме справедливих умов праці працівників. І, як зазначає М. М. Феськов, комплексно дослідивши Європейську соціальну хартію (переглянуту), «суб'єктами права у сфері праці за цим нормативним актом виступають: наймані працівники, трудящі-мігранти, члени сімей трудящих-мігрантів, працівники із сімейними обов'язками, інваліди, представники працівників, об'єднання працівників, об'єднання роботодавців, роботодавці» [17, с. 172]. Тобто регулювання відносин у сфері праці за міжнародними нормами передбачає реалізацію принципу єдності та диференціації правового регулювання відносин у сфері праці щонайменше за суб'єктною ознакою, не применшуючи при цьому соціальної ефективності від правового регулювання праці.

Одним із шляхів реалізації соціального призначення трудового права в Україні має стати соціальне партнерство, адже воно є договірною формою реалізації соціального призначення трудового права, яка спрямована на забезпечення миру і злагоди між соціальними партнерами через договірне закріплення балансу їхніх інтересів у колективних договорах і угодах. Необхідно визнати й те, що «акти соціального діалогу надають можливості оперативного реагування на зміни соціально-економічної ситуації на конкретному підприємстві, території, галузі та країні у цілому [18, с. 35]. А отже, колективні угоди і договори у регулюванні трудових відносин містять правовий потенціал виступати інструментом соціальної політики та правовим засобом реалізації соціального призначення трудового права, які в умовах погіршення

економічної ситуації на підприємстві, у регіоні чи в державі не втрачають свого регуляторного впливу і продовжують діяти, захищаючи соціальні та економічні інтереси працівників.

Соціальне партнерство між державою, роботодавцями і працівниками повинно закласти фундамент свідомого ставлення кожної зі сторін акту соціального партнерства до обов'язку дотримуватися прийнятих на себе в колективних угодах та договорах зобов'язань та не порушувати прав іншого учасника відносин, задовольняючи свої економічні інтереси. Соціальне партнерство та прийняті в результаті соціального діалогу акти повинні створювати прогнозований характер розвитку трудових та пов'язаних із ними відносин.

Проте, на жаль, в Україні невиконання умов колективних договорів і угод є звичною практикою. В окремих випадках, як це сталося в кінці 2016 р. [19] із Генеральною угодою на 2016–2017 роки, держава навіть формально не узгодила із соціальними партнерами значне підвищення мінімальної заробітної плати, відступивши від умов колективної угоди національного рівня [20]. Оцінка такої поведінки держави як соціального партнера доводить, що формування та реалізація соціально-партнерських відносин в Україні потребують часу, зусиль усіх соціальних партнерів та підвищення правової грамотності всіх суб'єктів трудового права.

Цивілізований розвиток трудових правовідносин вимагає посилення в Україні обов'язкового централізованого регулювання відносин у сфері праці як складової методу трудового права. І, як правильно наголошує Н. Д. Гетьманцева, «в методі трудового права яскраво проявляється соціальне призначення трудового права, яке виражається в напрямках його впливу на трудові відносини, пронизується в принципах, реалізується насамперед через норми, нормативно-правові акти, що закріплюють здебільшого певні гарантії здійснення прав і законних інтересів працівників та «супроводжують» їх у процесі всієї трудової діяльності: від працевлаштування аж до звільнення (виходу на пенсію)» [4, с. 272–273].

Це дає підставу для твердження про необхідність подальшого розвитку доктринального положення щодо методу трудового права, відповідно до якого держава не має права самоусунутися від правового регулювання трудових відносин та передати їх регулювання на самостійний розсуд учасників цих відносин, бо основні та фундаментальні соціально-трудова права працівників повинні забезпечуватися державою й перебувати під її захистом, наглядом і контролем, особливо в умовах соціально-економічної нестабільності.

Водночас договірна природа правового регулювання трудових та пов'язаних з ними відносин з дотриманням принципу «єдності і диференціації» виступає ключовою умовою забезпечення миру і злагоди між державою, роботодавця-

ми та працівниками – найбільш численною соціальною групою населення будь-якої держави. Безпрецедентні темпи зростання трудової міграції, мовчазна відмова молоді працювати в існуючих в Україні умовах праці доводить необхідність реалізації в державі концепції соціального призначення трудового права, де однією зі складових є гарантування трудових та соціальних прав працівників. Така діяльність держави та її органів має відповідати загальнонаціональним інтересам та бути знеособленою відносно особистості суб'єкта забезпечення, де в процесі гарантування соціально-трудова права та інтересів працівників ключову роль відіграє правовий потенціал методу трудового права, який робить можливим забезпечувати гарантування і договірними засобами. Удосконалення трудового законодавства України має сприяти реалізації концепції гідної праці, а наближення умов праці в Україні до стандартів та рамкових умов ЄС дозволить покращити якість трудового життя працівників та реалізувати децентралізацію правового регулювання умов праці з одночасним державним наглядом і контролем за додержанням роботодавцями трудового законодавства.

Тільки реалізація соціальної функції трудового права, пріоритет гарантування, охорони і захисту природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівників, а також закріплення у трудовому законодавстві соціальної природи трудового права здатні забезпечити в державі соціальну безпеку, забезпечити Україні та українському народу – громадянам України всіх національностей упевненість у завтрашньому дні і можливості фізичного, культурного, духовного, професійного та економічного розвитку! І тому правове забезпечення соціально-трудова права і законних інтересів працівників має здійснюватися як безперервна діяльність уповноважених суб'єктів зі створення правових умов закріплення, гарантування, реалізації, охорони та захисту соціально-трудова права і законних інтересів працівників.

**Висновки.** 1. Соціальне призначення трудового права полягає у ціннісній орієнтації його норм на закріплення, гарантування, реалізацію, охорону і захист пріоритету природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівників відносно прав інших суб'єктів трудового права.

2. Соціальну природу та цінність трудового права розкриває його соціальне призначення, а стан його реалізації відображає рівень соціальної безпеки в державі і, відповідно, стан дотримання трудових прав працівників є показником радикалізації настроїв населення в державі. Саме соціальна безпека як складова національної безпеки держави, що, втілюючись у життя правовими засобами на основі державного та договірного регулювання відносин у сфері праці, дає можливість реалізувати соціальну природу та цінність трудового права.



3. Соціальна безпека у сфері праці є динамічним станом умов трудового життя, де працівник, реалізуючи свої здібності до праці, здатний забезпечити гідне існування собі та членам своєї сім'ї в поточному та майбутньому періодах через реалізацію правових можливостей трудового договору.

4. Упровадження прогресивного зарубіжного досвіду правового регулювання трудових та пов'язаних із ними відносин у вітчизняне трудове законодавство потребує перегляду сучасної ідеології трудового права та впровадження у законодавство рамкових умов справедливості як критерію умов праці працівників.

5. Соціальне призначення трудового права розкриває свій правовий потенціал на основі принципів «свободи», «справедливості», «гуманізму» і «людиноцентризму». Своє формування та становлення трудове право почало як право соціальне, як право, яке дозволяє людині:

- реалізувати свої здібності до праці;
- відчувати повагу до себе;
- буди здоровою та освіченою;
- реалізовуватися у праці;
- бути впевненою у захищеності її природних трудових та фундаментальних соціальних правах.

Тільки повага до людини праці та пріоритет природних трудових та фундаментальних соціальних прав працівників відносно прав інших суб'єктів трудового права надає можливість забезпечувати мир і злагоду в соціально неоднорідному суспільстві.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Іншин М. І., Щербина В. І. Ідеологічні основи сучасного трудового права України: монографія. Харків: Діса плюс, 2016. 328 с.
2. Костюченко О. Є. Соціальне призначення трудового права: проблеми теорії та практики: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.05. Харків, 2018. 40 с.
3. Процевський О. І. Методологічні засади трудового права: монографія. Харків: ХНАДУ, 2014. 260 с.
4. Гетьманцева Н. Д. Правове регулювання трудових відносин у сучасних умовах господарювання: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.05. Чернівці, 2015. 481 с.
5. Чанишева Г. І., Римар Б. А. Види трудового договору за законодавством України. Одеса: Фенікс, 2011. 176 с.
6. Конвенція № 181 про приватні агентства зайнятості 1997 р. Конвенції та Рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965–1999 рр. 2-ге вид. Т. II. Женева: Міжнародне бюро праці, 2001. С. 1519–1525.
7. Рекомендація № 188 про приватні агентства зайнятості 1997 р. Конвенції та Рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965–1999 рр. 2-ге вид. Т. II. Женева: Міжнар. бюро праці, 2001. С. 1526–1528.

8. Занфірова Т. А. Свобода праці в трудовому праві України: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.05. Київ, 2017. 499 с.
9. Проект Трудового кодексу України від 26.12.2014, реєстр. № 1658. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=53221](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221) (дата звернення: 07.12.2018).
10. Таль Л. С. Трудовой договор: цивилистическое исследование. Москва: Статут, 2006. 539 с.
11. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948. *Офіційний вісник України*. 2008. № 93. Ст. 3103.
12. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права від 16.12.1966. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_043](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_043) (дата звернення: 07.12.2018).
13. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 16.12.1966. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_042](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_042) (дата звернення: 07.12.2018).
14. Конвенція № 154 про сприяння колективним переговорам 1981 р. Конвенції та Рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці 1965–1999 рр. Т. II. 2-ге вид. Женева: Міжнар. бюро праці, 2001. С. 1180–1183.
15. Європейська соціальна хартія (переглянута) від 03.05.1996. *Офіційний вісник України*. 2006. № 40. Ст. 2660.
16. The Community Charter of Fundamental Social Rights for Workers 9 December 1989. Office for Official Publications of the European Communities. L – 2985. Luxembourg, 1990. 12 p.
17. Феськов М. М. Європейська соціальна хартія (переглянута) і трудове законодавство України: питання адаптації: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05. Одеса, 2002. 202 с.
18. Прилипка С. М., Ярошенко О. М., Клименчук Н. М. Колективні угоди як результат соціального партнерства (сучасний стан і перспективи розвитку): монографія. Харків: Видавництво «ФІНН», 2011. 256 с.
19. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21.12.2016 № 1801-III. *Офіційний вісник України*. 2016. № 101. Ст. 3291.
20. Генеральна угода на 2016–2017 роки про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні від 23.08.2016. *Урядовий кур'єр*. 2016. 14 верес. (№ 172).

## REFERENCES

1. Inshyn, M. I., & Shcherbyna, V. I. (2016). *Ideolohichni osnovy suchasnoho trudovoho prava Ukrainy [Ideological foundations of modern labor law of Ukraine]*. Kharkiv: Disa plius [in Ukrainian].
2. Kostiuuchenko, O. Ye. (2018). *Sotsialne pryznachennia trudovoho prava: problemy teorii ta praktyky [Social purpose of labor law: problems of theory and practice]*. Extended abstract of doktor's thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
3. Protsevskiy, O. I. (2014). *Metodolohichni zasady trudovoho prava [Methodological principles of labor law]*. Kharkiv: KhNADU [in Ukrainian].
4. Hetmantseva, N. D. (2015). *Pravove rehuliuвання trudovykh vidnosyn u suchasnykh umovakh hospodariuvannya [Legal regulation of labor relations in modern economic conditions]* (Dr. thesis). Chernivtsi [in Ukrainian].

5. Chanysheva, H. I., & Rymar, B. A. (2011). *Vydy trudovoho dohovoru za zakonodavstvom Ukrainy [Types of labor contract under the legislation of Ukraine]*. Odesa: Feniks [in Ukrainian].
6. International Labor Organization. (2001). *Konventsiiia 181 pro pryvatni ahentstva zainiatosti 1997 r. [Convention No. 181 on Private Employment Agencies 1997]*. Zheneva: Mizhnar. biuro pratsi, 1519–1525 [in Ukrainian].
7. *Rekomendatsiia 188 pro pryvatni ahentstva zainiatosti 1997 r. [Recommendation No. 188 on Private Employment Agencies 1997]*. (2001). Zheneva: Mizhnar. biuro pratsi, 1526–1528 [in Ukrainian].
8. Zanfirova, T. A. (2017). *Svoboda pratsi v trudovomu pravi Ukrainy [Freedom of Labor in the Labor Law of Ukraine]* (Dr. thesis). Kyiv [in Ukrainian].
9. *Proekt Trudovoho kodeksu Ukrainy vid 26.12.2014, 1658 [Draft of the Labor Code of Ukraine dated December 26, 2014, 1658]*. (2014). Retrieved from [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=53221](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53221) [in Ukrainian].
10. Tal, L. S. (2006). *Trudovoy dogovor: tsivilisticheskoe issledovanie [Labor contract: civil studies]*. Moskva: Statut [in Russian].
11. Zahalna deklaratsiia prav liudyny vid 10.12.1948 [The Universal Declaration of Human Rights dated December 10, 1948]. (2008). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine, 93*, art. 3103 [in Ukrainian].
12. *Mizhnarodnyi pakt pro hromadianski i politychni prava vid 16.12.1966 [International Covenant on Civil and Political Rights dated December 16, 1966]*. (1966). Retrieved from [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_043](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_043) [in Ukrainian].
13. *Mizhnarodnyi pakt pro ekonomichni, sotsialni i kulturni prava vid 16.12.1966 [International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights dated December 16, 1966]*. (1966). Retrieved from [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995\\_042](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_042) [in Ukrainian].
14. International Labor Organization. (2001). *Konventsiiia 154 pro spriannia kolektivnym perehovoram 1981 r. [Convention No. 154 on the Promotion of Collective Negotiations 1981]* Zheneva: Mizhnar. biuro pratsi, 1180–1183 [in Ukrainian].
15. Yevropeiska sotsialna khartiia (perehliantuta) vid 03.05.1996 [European Social Charter (revised) dated May 03, 1996.]. (2006). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine, 40*, art. 2660 [in Ukrainian].
16. European Union (1990). The Community Charter of Fundamental Social Rights for Workers 9 December 1989. *Office for Official Publications of the European Communities, L– 2985*, 12.
17. Feskov, M. M. (2002). *Yevropeiska sotsialna khartiia (perehliantuta) i trudove zakonodavstvo Ukrainy: pytannia adaptatsii [European Social Charter (revised) and labor legislation of Ukraine: issues of adaptation]* (PhD thesis). Odesa [in Ukrainian].
18. Prylypko, S. M., Yaroshenko, O. M., & Klymenchuk, N. M. (2011). *Kolektyvni uhody yak rezultat sotsialnoho partnerstva (suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku) [Collective agreements as a result of social partnership (current state and prospects of development)]*. Kharkiv: Vydavnytstvo «FINN» [in Ukrainian].
19. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2017 rik: Zakon Ukrainy vid 21.12.2016 # 1801-III [On the State Budget of Ukraine for 2017 Law of Ukraine dated December 21, 2016. 1801-III.]. (2016). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine, 101*, art. 3291 [in Ukrainian].

20. Generalna uhoda na 2016–2017 roky pro rehuliuвання osnovnykh pryntsyviv i norm realizatsii sotsialno-ekonomichnoi polityky i trudovykh vidnosyn v Ukraini vid 23.08.2016 [General agreement for 2016–2017 on the regulation of the basic principles and norms of implementation of socio-economic policy and labor relations in Ukraine dated August 23, 2016]. (2016, September 14). *Uriadovyi kurier – Government Courier*, 172 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 19.12.2018 р.

Стаття пройшла рецензування 23.01.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

### **Е. Е. КОСТЮЧЕНКО**

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры гражданского права и процесса Университета государственной фискальной службы Украины, Украина, г. Ирпень

## **НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНОЙ ОРИЕНТАЦИИ ЕГО НОРМ**

В статье отмечается, что социальное назначение трудового права это ориентация его норм на приоритет естественных трудовых и фундаментальных социальных прав работников. Выделены теоретические и практические проблемы реализации социального назначения трудового права и обеспечения трудовых прав и законных интересов работников в Украине. Освещаются договорные формы и способы реализации социального назначения трудового права.

**Ключевые слова:** социальное назначение трудового права, трудовые права, право на труд, трудовые отношения, коллективные соглашения и договора.

### **O. Y. KOSTYUCHENKO**

Doctor of Law, professor of Department of civil law and process University of the State Fiscal Service of Ukraine, Ukraine, Irpen

## **ORIENTATION OF LABOR LAW REFORMING IN UKRAINE ON THE BASE OF VALUE ORIENTATION OF ITS NORMS**

**Problem setting.** Since the proclamation of Ukraine's independence, the domestic labor law is constantly changing and improving; however, such processes have led to instability in labor and related with it relations, and the loss of labor law's ability to provide a stable, predictable nature for the relationship. All of this led to the accumulation of problems in the implementation of social purpose of labor law in Ukraine, but the main reason is the lack of a clear understanding of the social purpose of labor law and the need

to focus labor legislation on the priority of the employee's natural labor and fundamental social rights.

**Recent research and publication analysis.** The social direction of labor law is for a long time a controversial issue in the science of labor law. It is evidenced by the works of such scientists as N. D. Hetmantseva, T. A. Zanfirova, M. I. Inshin, N. M. Klymenchuk, S. M. Prylypko, A. I. Protsevsky, B. A. Rymar, L. S. Tal, M. M. Feskov, H. I. Chanysheva, V. I. Shcherbyna, O. M. Iaroshenko and others.

**Paper objective.** The purpose of this article is to justify the social orientation of labor law, which determinately influences on the formation of state policy in the field of labor and requires a revision of the current labor legislation of Ukraine.

**Paper main body.** The social purpose of labor law should not change depending on the economic state of the country, because it is based on the recognition of human's social value, and the social and labor rights of the employee are a prerequisite for the democratic development of society. The alteration of social purpose of labor law leads to negative consequences in the field of social security, and therefore, regardless of the socio-economic conditions of the state, the ensuring the unchangeability of its implementation is the key task of the state for preserving peace and harmony among the participants in the relations in the field of labor and society as a whole. The review and updating of the state ideology in labor regulation with the emphasis on the concept of social appointment of labor law will allow ensuring the effective legal regulation through the legal means of its implementation, contractual forms and the development of social partnership in the area of work. It is relevant for Ukraine the development of modern contractual forms of engagement to work. Attention from the state it is required the equalization of legal position of employee and employer by limiting the disciplinary power of the employer in labor relations. The necessity of introducing into the domestic labor law of progressive foreign experience and international approaches to the essence of labor rights of workers convinces that labor legislation of Ukraine should be oriented towards the consolidation, guarantee, implementation, protection of fair working conditions of employees. Social partnership serves as a contractual form for the implementation of social purpose of labor law, which is aimed at ensuring peace and harmony between social partners through the contractual consolidation of the balance of their interests in collective agreements and contacts. Only the realization of social function of labor law, the priority of guaranteeing, protecting the natural labor and fundamental social rights of workers, as well as the consolidation in the labor legislation of social nature of labor law, can provide social security in the state as an integral part of the national security of the state and provide Ukraine and Ukrainian people – citizens of Ukraine of all nationalities, the confidence in the future and opportunities for physical, cultural, spiritual, professional and economic development!

**Conclusion of the research.** The social purpose of labor law is the value orientation of its norms for the consolidation, guarantee, implementation, protection of priority of the natural labor and fundamental social rights of workers in relation to the rights of other entities of labor law. The social purpose of labor law reveals its legal potential on the basis

of principles of «freedom», «justice», «humanism» and «humanocentrism». Labor law's formation and establishment was begun as a social right, as a right which allows a person: to realize his abilities to work; to feel respect for oneself; to be healthy and well educated; to be realized in work; be confident in the protection of its natural labor and fundamental social rights. Only respect for human labor and the priority of natural labor and fundamental social rights of workers in relation to the rights of other entities of labor law provides an opportunity to ensure peace and harmony in a socially heterogeneous society.

#### **The main abstract of the article**

**Abstract.** The article notes that the social purpose of labor law is the orientation of its norms to the priority of the natural labor and fundamental social rights of workers. The theoretical and practical problems of the implementation of the social purpose of labor law, and ensuring labor rights and legal interests of workers in Ukraine are highlighted. Highlight the contractual forms and ways of implementing the social purpose of labor law.

**Key words:** social assignment of labor law, labor rights, right to work, labor relations, collective agreements and contracts.

Article details:

Received: 21 December 2018

Revised: 23 January 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Костюченко О. Є. Напрями реформування трудового законодавства України на основі ціннісної орієнтації його норм. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 121–135. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-121.

**Suggested Citation:** Kostyuchenko, O. Y. (2019). Napriamy reformuvannia trudovoho zakonodavstva Ukrainy na osnovi tsinnisnoi orientatsii yoho norm [Orientation of labor law reforming in Ukraine on the base of value orientation of its norms]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 121–135. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-121.



УДК 342.922:351.71

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-136

## **Н. Ю. ЗАДИРАКА**

кандидат юридичних наук, доцент,  
доцент кафедри адміністративного права  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка, Україна, м. Київ  
e-mail: zadyraka@ukr.net  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-5866-7612>



## **ВСТАНОВЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ЮРИСДИКЦІЇ ВІДНОСИН ЩОДО ПУБЛІЧНОГО МАЙНА: ВПЛИВ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ<sup>1</sup>**

У статті запропоновано підходи забезпечення єдності правових позицій щодо віднесення публічно-правових спорів стосовно публічного майна до адміністративної юрисдикції через парадигму судової герменевтики. Автор розкриває особливості та критерії адміністративної юрисдикції спорів стосовно публічного майна з урахуванням практики Європейського суду з прав людини стосовно визначення юрисдикційних меж.

**Ключові слова:** публічне майно, правовий режим, публічний інтерес, правовідносини, адміністративна юрисдикція, спір про право.

**Постановка проблеми.** Під час здійснення правової охорони публічного майна правовий режим сутнісно та контекстуально охоплює предмет, специфічну взаємодію правових способів і засобів, інструментів діяльності публічної адміністрації або ж реалізацію правових процедур у цілому, а також мету правового регулювання. Такий динамічний комплекс є систематизованим, відкритим, багат шаровим і має змінну внутрішню побудову. Для функціонування механізму адміністративно-правового забезпечення реалізації право-

---

<sup>1</sup> © Задирака Н. Ю., 2019. Стаття публікується на умовах ліцензії Creative Commons – Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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

вих режимів публічного майна адміністративно-правові норми, як правило, мають комплексну структуру, тобто поєднуються з нормами інших галузей публічного чи приватного права. Нормативна спрямованість правового режиму публічного майна зумовлює при регламентації відповідного виду суспільних відносин застосування специфічних для інших галузей права правових методів. Разом із тим на практиці нерідко виникають спори щодо належного застосування норм права, які регламентують особливості реалізації правового режиму публічного майна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Правовий режим публічного майна на доктринальному рівні найчастіше тлумачиться за двома напрямками: загальнотеоретичний підхід (С. Алексєєв [1; 2], Д. Коссе [3; 4], М. Матузов [5] та інші); спеціальногалузевий рівень (Ю. Битяк [6], С. Константинов [7], Ю. Тихомиров [8; 9] та інші).

Особливості встановлення юрисдикції, зокрема адміністративної, розглядали В. Бевзенко [10; 11], К. Гарагата [12], Р. Куйбіда [13], І. Лукач [14] та інші.

**Формулювання цілей.** Метою статті є розкриття правової природи та особливостей адміністративної юрисдикції публічно-правових спорів щодо публічного майна з урахуванням практики Європейського суду з прав людини.

**Виклад основного матеріалу.** При використанні публічного майна здійснюються публічні, управлінські функції та наявний публічний інтерес. Переважну компетенцію щодо розгляду спорів мають адміністративні суди. Передусім ідеться про спори щодо набуття, переходу, припинення права власності (користування) публічним майном; публічного управління в галузі реалізації правового режиму (установлення меж адміністративно-територіальних утворень, розподілу і перерозподілу природних ресурсів; ведення державного земельного кадастру; моніторингу, контролю за використанням, відтворенням та охороною природних об'єктів тощо); правового забезпечення охорони публічного майна (від несприятливих природних і техногенних процесів, при консервації земель та ін.); виділення коштів бюджету на відновлення погіршеного стану природних ресурсів як публічного майна; притягнення до юридичної відповідальності за порушення законодавства тощо. Звідси, зважаючи на інституціональний вимір і режимні характеристики публічного майна, важливо забезпечувати єдність судової практики та формулювати уніфіковані правові позиції щодо юрисдикції відносин у сфері його використання.

Єдність правових позицій щодо віднесення публічно-правових спорів стосовно публічного майна до адміністративної юрисдикції може забезпечуватися через парадигму судової герменевтики. Так, спочатку має відбуватися

поєднання історичних, філософських і юридичних філологічних вимірів вивчення судової практики. Надалі за результатами судового герменевтичного тлумачення повинна бути забезпечена єдність правових позицій судових органів адміністративної юрисдикції. Прикладом юрисдикційної інституціоналізації спорів щодо використання публічного майна можна назвати положення рішення Конституційного Суду України від 1 квітня 2010 р. № 10-рп/2010 [15], Постанови Пленуму Вищого адміністративного суду України «Про окремі питання юрисдикції адміністративних судів» [16].

Разом із тим нерідко на практиці підходи стосовно віднесення спору до адміністративної юрисдикції нерідко залишаються нечіткими. Наприклад, селянське (фермерське) господарство «Феміда» звернулося до господарського суду з позовом щодо визнання протиправним і скасування рішення голови П'ятихатської районної державної адміністрації Дніпропетровської області про відмову в затвердженні проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки та надання її в користування на умовах оренди. Сторона позивача також просила суд зобов'язати відповідну районну державну адміністрацію затвердити проект землеустрою щодо відведення земельної ділянки з земель державного запасу на території Саївської сільської Ради та надати її в користування на умовах оренди. Суд установив, що оскаржувалися дії суб'єкта владних повноважень, а приписами Господарського процесуального кодексу України не передбачено право позивача звертатися з визначеними ним позовними вимогами до господарських судів, тому за таких обставин спір не може вирішуватися в господарських судах України [17]. Водночас, коли управління майном міста Ужгородської міської ради звернулося до господарського суду Закарпатської області з позовом до Ужгородської міської ради, до ТОВ «Майдан-Ужгород» про визнання неправомірним та скасування рішення Ужгородської міської ради про погодження місця розташування для будівництва торговельно-розважального комплексу, а також про надання та приватизацію земельних ділянок, визнання недійсним договору оренди земельної ділянки, при аналізі правової природи та характеру цього конфлікту суд на підставі статей 13, 14 Конституції України, статей 177, 181, 324, гл. 30 Цивільного кодексу України, ст. 148 Господарського кодексу України вказав на підвідомчість цього спору господарському суду, оскільки у вказаних вище правовідносинах органами місцевого самоврядування реалізуються повноваження власників землі, а також з огляду на склад сторін у процесі [18].

Доволі неоднозначною залишається практика загальних судів цивільної юрисдикції. Зокрема, у п. 7 постанови Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ «Про деякі питання юрисдикції загальних судів та визначення підсудності цивільних справ» зазначено

легальний та суб'єктний критерії (хоча б однією зі сторін є фізична особа) для розгляду зазначених спорів у порядку цивільного судочинства. Причому окреслено також онтологічний підхід з обмежувальною сферою дії: наявність позовів про визнання недійсними рішень органів публічної адміністрації про видання дозволу на виготовлення (розроблення) проекту землеустрою щодо відведення земельної ділянки, про її надання чи передачу у власність або користування чи невирішення цих питань, припинення права власності чи користування землею, крім спорів, передбачених частиною першою ст. 16 Закону України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності», про цивільну відповідальність за порушення земельного законодавства, про повернення самовільно зайнятих земельних ділянок [19].

Відповідно для ідентифікації адміністративної юрисдикційної складової герменевтичного судового тлумачення при розгляді та вирішенні спорів у сфері використання публічного майна доцільно звернутися до засадничого критерію, яким виступає публічний інтерес. На підставі наявності або відсутності останнього можна в належний спосіб розмежувати юрисдикцію відповідних судів. Висловлюючись з приводу наведених позицій, підтримаємо доктринальний підхід, що публічність передбачає здійснення різних видів діяльності для досягнення суспільних цілей: суб'єктом (носієм) є соціум як органічне ціле, де найбільшою мірою спільності володіють інтереси всього суспільства (суспільні інтереси); відбувається врахування базових потреб людей, переважно зумовлених необхідністю соціального розвитку; поєднальним моментом є наявні, ззовні життєво важливі для всього суспільства потреби [20, с. 114].

Обсяг поняття публічного інтересу на різних історичних етапах був неоднаковим. У докласичних науках публічне тлумачилося як загальний інтерес, що є ширшим за приватний, пов'язаний із конкретною особою (Стародавній Рим). У новий період йшлося про існування публічного інтересу в публічному праві або в системі права в цілому (Р. Ієринг, К. Неволін). Наразі публічне право спрямоване на врегулювання відносин, що виникають між державою й окремими особами щодо здійснення повноважень суб'єктами публічної адміністрації [21, с. 74]. Тому в новітній період на теренах країн пострадянського простору публічний інтерес насамперед ототожнюється з державним, але охоплює також спільні інтереси людей як інтереси різного виду товариств, об'єднань (у тому числі територіальних), інте-реси колективної самоорганізації та саморегулювання й самоуправління [8, с. 32].

Публічний інтерес як критерій віднесення спорів у сфері реалізації правового режиму публічного майна до судової адміністративної юрисдикції постає

як мотиваційне становище й об'єктивне вольове ставлення особи, групи індивідів, суспільства в цілому (соціальних суб'єктів, які беруть участь у різних суспільних відносинах і взаємодіють з іншими особам) до явищ і предметів навколишньої дійсності, що не залежать від волі суб'єкта (-ів), джерелом яких є об'єктивно присутні соціальні потреби та шляхи їх задоволення, так, щоб зробити можливим реальне використання предмета [22, с. 152].

У різних науках, зокрема в правовій, поняття «публічний інтерес» можна класифікувати на види відповідно до різних підстав. Зокрема, за сферою дії інтереси поділяють на матеріальні (економічні), політичні та духовні. Матеріальні інтереси пов'язані з виробництвом, розподілом і використанням матеріальних благ, політичні лежать у сфері державної влади, а духовні пов'язані з духовними цінностями, продуктами духовного мистецтва [23, с. 96]. Публічний інтерес у державно-суспільному та територіальному вимірах щодо реалізації правового режиму публічного майна насамперед стосується політичних і матеріальних інтересів.

Правові позиції Європейського суду з прав людини щодо визначення юрисдикційних меж засновані, передусім, на територіальному та змістовному критеріях. Зокрема, за територіальним критерієм у справі «Yonghong v. Portugal» встановлено можливість поширення юрисдикції на території, де держава несе відповідальність, зокрема, у зовнішніх відносинах [24]. У справі «Paşcu and others v. Moldova and Russia» Європейський суд з прав людини додатково конкретизував наведений підхід, що юрисдикція може виникати у зв'язку з діями влади, має наслідки й поза межами національної території. Зобов'язання щодо забезпечення прав і свобод ґрунтується на факті контролю над територією, незалежно від форм здійснення: безпосередньо, із використанням збройних сил або через підлеглу місцеву адміністрацію [25].

Разом із тим територіальна прив'язка неможлива без урахування меж дії принципів *ratione personae*, *materiae* et *loci*, сфери дії нормативних актів. Наприклад, у справі «Affaire Parti Communiste Unifié de Turquie et autres c. Turquie» визначено, що юридична норма встановлює межі дії *ratione personae*, *materiae* et *loci* без встановлення жодної відмінності між видом норм чи конкретних заходів. Держави відповідають за дотримання Конвенції про захист прав людини та основоположних свобод у межах «юрисдикції» в цілому, яка часто здійснюється, насамперед, через Конституцію [26] (§ 29). У § 30 цього ж рішення Європейського суду з прав людини уточнено, що мало важливо, у цьому відношенні, що підлягає застосуванню: конституційні норми або прості норми закону [26]. Правові позиції Європейського суду з прав людини стосовно «динамічних» меж юрисдикції виявляються, зокрема, у справі «Paşcu

and others v. Moldova and Russia», у якій ідеться про доцільність визначити сутність і зміст відносин [25].

Отже, для встановлення адміністративної юрисдикції публічно-правових спорів щодо публічного майна необхідно зважати на такі критерії: 1) адміністративно-правові відносини; 2) суб'єкт владних повноважень; 3) адміністративна діяльність (здійснення адміністративних повноважень); 4) норма адміністративного права; 5) здійснення прав та дотримання обов'язків у сфері публічного управління або прав і обов'язків, за порушення чи недотримання яких можуть наставати адміністративно-правові наслідки [10, с. 22]. Зауважимо, що запропоновані критерії виявляються в режимних характеристиках публічного майна. Ця юридична категорія є «рамковою»: охоплює вказані п'ять критеріїв.

Тобто правовий режим публічного майна впливає на встановлення адміністративної юрисдикції спорів щодо публічного майна. Відповідні режимні характеристики мають відзначатися публічною (адміністративно-правовою) природою, що зумовлюється особливостями цього правового інституту, а також суміжних інститутів інших галузей – права власності, підприємницького права тощо. З огляду на особливості відносин окрему увагу потрібно приділяти встановленню особливостей публічного майна в політичному, економічному, соціальному та правовому вимірах. Це встановлює основоположний характер правового режиму публічного майна для формування належної практики реалізації відповідного інституту адміністративного права.

За етимологією термін «режим» у перекладі з латинської означає управління, командування, керівництво, керування. Онтологічним описом терміна «режим» є: державний лад, поєднання засобів і методів здійснення влади; чітко встановлений порядок життя (праці, відпочинку, лікування, сну тощо); система обов'язкових правил, вимог, норм, принципів, встановлених для будь-якої діяльності; стан, положення, статус кого-небудь чи чого-небудь [27, с. 124].

Істотний вплив на сутність і параметри функціонування правового режиму публічного майна здійснюють політичний та державний режими як, відповідно, функціональний прояв політичної системи соціуму та множина методів реалізації публічної влади. Тому потрібно наголосити на тому, що саме за допомогою правового режиму публічного майна утверджуються та реально здійснюються політичні та державні режими. Як пояснює Д. Д. Коссе, правовий режим як неодмінна якість влади, її устрою, функціонування, соціальної спрямованості, як правило, безпосередньо показує важливі елементи правової політики держави, яка має впливати на модернізацію сучасного права [3]. Політичні процеси в державі, а також її політична воля визна-



чають соціальну спрямованість правового режиму публічного майна, публічно-управлінські принципи та заходи під час здійснення правової охорони відповідного виду майна. У цьому проявляється органічне поєднання правового, політичного та державного режимів щодо публічного майна у межах правової системи як на національному, так і на транскордонному рівнях.

На переконання М. А. Баламуш, саме суспільні відносини встановлюють специфіку адміністративно-правового регулювання у межах правового режиму як штучно створеного державою реального правового засобу, зміст якого визначається через об'єкт і предмет відповідного режиму [28, с. 16; 29, с. 169–170]. Як вказує Л. О. Головкин, йдеться про підтримання відповідного суспільного становища й економічного зростання, підвищення якості життя, соціальної активності, ступеня незалежності людини та довіри до владних інституцій, забезпечення належного рівня добробуту, свободи, поваги, економічної ініціативи тощо [30, с. 13]. Власне щодо використання та правової охорони публічного майна об'єктом правового режиму будуть виступати предмети матеріального світу, спрямовані на задоволення національних інтересів держави щодо раціонального й ефективного використання відповідного капіталу, а також публічних інтересів суб'єктів приватного права щодо підтримання правопорядку та безперешкодного використання майна загального користування. Предметом же вказаного режиму мають виступати нормативно регламентована модель поведінки публічної адміністрації та згаданих суб'єктів приватного права задля мінімізації випадків неправомірного використання публічного майна.

До того ж С. С. Алексєєв виділяв загальнодозвільні та спеціально-дозвільні правові режими, які утворюються шляхом сполучення дозволів і заборон, є найбільш поширеними та такими, що часто використовуються [1; 31]. В основу загальнодозвільного режиму покладений принцип: «дозволено все, що прямо не заборонено законом», те, що прямо заборонено законом, або «все інше» повинно бути чітко та точно регламентоване нормативним актом. Для правового режиму дозвільного профілю характерним є те, що суб'єкти володіють тільки тими правами, які прямо закріплені в законі. В основі спеціально-дозвільного режиму покладено принцип: «заборонено все, крім дозволеного» [32, с. 536]. У сфері здійснення правової охорони публічного майна діють обидва з цих різновидів.

Ураховуючи наведену класифікацію, відповідно до дозвільної спрямованості правового режиму публічного майна необхідно виокремлювати й техніко-юридичний різновид режиму, який побудований на деяких своєрідних юридичних прийомах (С. С. Алексєєв пропонує іменувати режимом виключень) [2, с. 357]. Цей вид правового режиму має наскрізне значення та є невіддільною

частиною загальнодозвільного та спеціально-дозвільного режимів. Останні мають у своїй формулі, крім складової «все», неодмінний комплекс виключень. Найчастіше їх перелік у законодавстві визначають як вичерпний. Техніко-юридичний прийом виключення можна розглядати як режим, оскільки він, як і будь-який правовий режим, створює певний «клімат», «настрій» у регулюванні. Він вводиться законодавцем як вилучення із загального порядку, отже, виключення не можуть припускатися, вони завжди повинні бути точно вказані в нормативних актах [2, с. 357]. Тобто довільний характер правового режиму публічного майна обумовлює комплекс повноважень суб'єктів правовідносин у сфері здійснення правової охорони та захисту цього майна. Це пов'язане з тим, що виключний і невиключний характер компетенції визначає регулятивну функцію держави, а також специфіку публічного управління в цій сфері.

Залежно від характеру правового режиму публічного майна потрібно виділяти ще й загальний та спеціальний його різновиди. Загальний різновид цього виду правового режиму полягає у тому, що встановлюваний ним порядок регулювання поширюється на всі суб'єкти права, які перебувають у сфері правового регулювання. Він охоплює і загальнодозвільний, і спеціально-дозвільний режими в цілому. Якщо ж нормою права буде встановлено інше, але рівночасно однакове коло суб'єктивних прав і юридичних обов'язків різних суб'єктів права відносно одного і того ж об'єкта правового регулювання, то виникає та реалізується новий вид правового режиму – спеціальний правовий режим [33, с. 124–125]. Таким чином, для публічного майна спеціальний правовий режим застосовується тоді, коли відбувається нашарування інших адміністративно-правових режимів під час здійснення об'єктного регулювання.

Зокрема, при визначенні поняття правового режиму публічного майна та встановлення його специфіки для окремих видів публічного майна потрібно спиратися на легістський, інструментальний, упорядковувачий, інтерактивний, функціонально-соціальний та аксіологічний підходи. Так, легістський вимір розуміння зазначеного правового режиму зорієнтований на інтегративний (як на національний, так і наднаціональний) формат відносин у сфері використання та здійснення правової охорони публічного майна. По суті йдеться про зв'язаність держави правом при встановленні методів, типів і способів для забезпечення належного порядку правового регулювання [34, с. 64–65; 35, с. 285].

Починаючи з XIX ст., наведений підхід можна вважати прообразом для формування наукової думки про поняття правового режиму, зокрема, публічного майна. Однак істотним недоліком запропонованих процедурних характерис-

тик описуваного режиму є значна залежність від центру прийняття рішень у рамках публічного управління при використанні та здійсненні правової охорони публічного майна. Як наслідок, в умовах політичних, соціально-економічних криз і перетворень може виникати стан правової невизначеності щодо ключових та/або виняткових суб'єктів публічної адміністрації, а також їхньої компетенції у сфері реалізації правових режимів окремих видів публічного майна.

По суті для належної реалізації адміністративних процедур, що стосуються правових режимів окремих видів публічного майна, більш раціональним вбачається інструментальний підхід щодо їх розуміння. А саме сприйняття відповідної юридичної категорії як проміжної ланки між нормативним актом і практикою правозастосування [36, с. 3–4]. Проте, незважаючи на загальну праксеологічну зорієнтованість цього підходу, у наведених позиціях не приділено достатньої уваги комунікативним і результативним характеристикам правового режиму публічного майна. Відповідно досліджуваний інструментальний підхід не повною мірою враховує публічні інтереси суб'єктів публічного та приватного права щодо належного й ефективного використання публічного майна. Такий ступінь несприятливості задоволення вказаних публічних інтересів істотним чином також впливає на неможливість повноцінного становлення та розвитку новітньої парадигми, зокрема, при реалізації української моделі публічного управління у межах правових режимів окремих видів публічного майна.

Адекватною відповіддю на поставлену проблематику визначення та здійснення правового режиму публічного майна вбачаються впорядковувачий та інтерактивний підходи стосовно тлумачення вказаної дефініції. Зокрема, впорядковувачий вимір розуміння правового режиму публічного майна пов'язаний з його комплексними, зокрема, міжгалузевими регулятивними властивостями, які забезпечені державним примусом і проявляються на рівні правових норм в аспекті процесу та результату правового впливу [4, с. 26–27]. Як вказує В. М. Бевзенко, досліджувана юридична категорія постає як інституціоналізовані в конкретній сфері людської життєдіяльності правила гри задля забезпечення реалізації мотивації вчинків особи й досягнення очікуваних результатів [11, с. 25]. Натомість інтерактивний підхід, незважаючи на свій також комплексний формат, більшою мірою спрямований на соціальне регулятивне середовище вказаної юридичної категорії, у межах змісту якого втілюється взаємозв'язок між об'єктами як носіями режиму (конкретним інститутом, явищами, процесами) для досягнення визначених цілей [37, с. 23].

Тому зробимо акцент, що для належного розуміння правового режиму публічного майна необхідно зважати не лише на формальний, але й на зміс-

товний його виміри. На переконання З. Соколюка, це вказує на принципову необхідність врахування «власного кола» діяльності публічної адміністрації при здійсненні правової охорони публічної безпеки та публічного порядку [38, с. 104]. Мається на увазі потреба у системному врахуванні та поєднанні каузальних, часових, просторових, процедурно-організаційних, суб'єктно-компетенційних і забезпечувальних властивостей правового режиму публічного майна. Тобто вектор практичного втілення цього правового режиму має брати до уваги порядок взаємовідносин у сфері використання публічного майна, а також власне тріаду права власності та суміжних правових титулів, обмежень та обтяжень стосовно публічного майна.

З другого боку, розкриті підходи щодо розуміння правового режиму публічного майна не позбавлені недоліків. Ідеться про недостатньо чітко окреслення матеріальних і формальних ознак правового режиму публічного майна як правової дефініції. Так, ступінь неможливості задоволення публічних інтересів учасників відносин у сфері використання публічного майна майже повністю проігноровано за цими підходами. Як наслідок, стає неперсоніфікованою направленість регламентації правових режимів за окремими видами публічного майна. До того ж досліджувані підходи не повністю розкривають інструментальний вимір і нормативність, передумови та вимоги до соціальних процесів щодо практики реалізації правових режимів окремих видів публічного майна.

У зв'язку з викладеними зауваженнями щодо впорядковуючого та інтерактивного підходів потрібно додатково орієнтуватися на той факт, що в українських реаліях реформа публічної адміністрації, зокрема в контексті децентралізації, зумовила виникнення ще й функціонально-соціального й аксіологічного підходів стосовно розуміння правового режиму публічного майна. Зокрема, функціонально-соціальний підхід базується на тлумаченні відповідного режиму як ефективного використання юридичного інструментарію у межах широких загальнозначущих соціальних процесів (або станів) для оптимальної нормативної регламентації поведінки груп суспільних відносин визначеної ділянки соціального життя з метою задоволення їх публічних інтересів і створення бажаного соціального ефекту, стану [1, с. 243; 39, с. 32; 4, с. 27; 5, с. 66]. Важливим аспектом вказаного підходу є чітко встановлена «рівневість» застосування правового режиму публічного майна. Йдеться про практику імплементації цього режиму не в окремих соціальних ситуаціях, а в комплексному визначенні механізму адміністративно-правового забезпечення реалізації правових режимів публічного майна як об'єктів соціального середовища. Важливо також усвідомлювати, що функціонально-соціальний підхід максимально повно ілюструє динаміку відносин щодо публічного

майна. Мається на увазі втілена в цьому підході можливість активно впливати на об'єктний вимір правового режиму публічного майна з метою встановлення, зміни та припинення правил реалізації відповідних соціальних процесів.

Разом із тим саме аксіологічний аспект поняття правового режиму публічного майна демонструє описаний функціонально-соціальний підхід. Тлумачення зазначеного правового режиму можливе з урахуванням правових цінностей у зв'язках «держава – право» і «держава – суспільство» за напрямом розвитку правової системи як концептуальний базис для нормотворення, правозастосування та правотлумачної діяльності [40, с. 137; 41, с. 116]. Як правило, особлива увага приділяється забезпеченню людино- та соціоцентризму, імплементації принципу верховенства права, встановленню та забезпеченню реалізації правопорядку та правового ладу, формуванню адекватної практики правозастосування тощо. Саме соціальні цінності постають «лакмусовим папірцем» реального прояву функціонально оформленого правового режиму публічного майна щодо задекларованих юридичних норм і реальної практики правозастосування. У такий спосіб через стан задоволення публічних інтересів суб'єктів відносин у сфері використання публічного майна можна забезпечити компетенційну автономію суб'єктів публічної адміністрації, що мають повноваження щодо публічного майна; цілеспрямоване використання останнього як ресурсу влади держави; створення умов для децентралізації та в разі необхідності деконцентрації влади; реальну можливість суб'єктів публічного права брати активну участь у цих соціальних процесах тощо.

Звідси, у сутнісному розумінні правовий режим публічного майна можна представити як невіддільну складову частину функцій держави, що пов'язана з управлінням. Такий режим ґрунтується на загальних засадах, методах та формах публічного управління щодо діяльності компетентних суб'єктів публічної адміністрації та їхніх посадових осіб при взаємодії із суб'єктами приватного права, а також між собою при реалізації ними своїх посадових обов'язків, регулюванні різноманітних об'єктів і процесів [42, с. 482]. Відповідно особливості правового режиму публічного майна зумовлюються змістом завдань, які стоять перед державою та місцевим самоврядуванням, особливостями діяльності публічної адміністрації у межах своєї компетенції тощо. Ж. Вендель розглядає ці властивості щодо режиму загального права публічної влади, що охоплює чотири основні постулати: зв'язаність публічної адміністрації правом; особливий порядок створення та імплементації інструментів діяльності публічної адміністрації; адміністративну юстицію як форму ви-

рішення спорів і конфліктів; відповідальність публічної адміністрації за завдані збитки чи інші винні дії [43, с. 65].

Як зазначає Д. Бахрах, під таким режимом необхідно розуміти множини інструментів діяльності публічної адміністрації, обумовлену централізованим порядком, імперативним методом юридичного впливу, який виражається в тому, що суб'єкти правовідносин за своїм статусом займають юридично нерівні позиції [42]. Дійсно, правовий режим публічного майна базується на імперативних началах, зокрема, щодо забезпечення суворої підзвітності в діяльності публічної адміністрації. На думку С. В. Ківалова, Л. Р. Білої, таке поєднання правових регуляторів проявляється в централізованому порядку, імперативному методі правового впливу та юридичній нерівності суб'єктів правовідносин [44, с. 38]. Ураховуючи зазначене, адміністративно-правова природа правового режиму публічного майна постає як взаємодія правових меж і належних інституційно-функціональних інструментів, що гарантували б можливість здійснення окремими особами своїх прав і обов'язків щодо публічного майна, а також специфіку функціонування публічної адміністрації в указаній сфері, яка зображала б аксіологічні характеристики під час правової охорони публічного майна. До того ж адміністративно-правові характеристики вказаного режиму можна розглядати через організаційно-управлінські процедури гарантування національної безпеки та правопорядку.

Уточнимо, що правовий режим публічного майна являє собою заснований на нормах адміністративного права особливий порядок функціонування його суб'єктів, спрямований на подолання негативних явищ у відповідній сфері публічного управління [45]. Йдеться про динаміку аксіологічного прояву щодо оптимізації адміністративних процедур при реалізації правових режимів окремих видів публічного майна. Як пояснює О. О. Крестьянінов, встановлені в централізованому порядку інструменти діяльності публічної адміністрації через імперативний метод юридичного впливу регламентують порядок реалізації адміністративно-правових відносин, у яких традиційно присутній владний суб'єкт і підлегла особа в юридично нерівних позиціях [46, с. 91]. Така позиція була панівною та прийнятною до моменту інституціоналізації сучасного стану розвитку правничої думки про публічне майно та виокремлення критеріїв формування інституту публічного майна в системі Загально-го адміністративного права. Наразі варто підтримати ті доктринальні погляди, за якими особлива увага приділяється специфіці порядку діяльності суб'єктів права в різних сферах державного та суспільного життя, який нормативно встановлюється та спрямований на їх сувору цільову й функціональну діяльність у тій царині, де необхідні додаткові засоби для підтримки державного



ладу [9, с. 325]. Відповідна теза вказує на статичний підхід щодо правового режиму публічного майна, який стосується реалізації видового регулювання (за окремими видами публічного майна), поєднуючи інструменти діяльності публічної адміністрації, зокрема, організаційної спрямованості.

Так, інструментальні характеристики правового режиму публічного майна в наднаціональному вимірі зорієнтовані на врахування положень глобального адміністративного права, зокрема, у загальноєвропейському масштабі. Йдеться про інтеграцію національних і транскордонних проявів реалізації правових режимів публічного майна щодо встановлення моделі порядку. Як пояснює М. Келігер, цей постулат був сформований ще в стародавній школі китайського права стосовно ідеї соціального та політичного порядку для забезпечення цілісності моделі публічного управління, зокрема, при встановленні порядку доступу до ресурсів як публічного майна за допомогою обмежувальних та уповноважувальних інструментів [47, с. 7, 11].

З урахуванням проєвропейської спрямованості української політики, зокрема, щодо встановлення правового режиму публічного майна у першу чергу потрібно враховувати феномен інтеграції публічного управління. Г. Гофманн вказує, що вирішальним фактором є фази інституціоналізації європейського глобального простору адміністративного права, а саме [48, с. 2–15]:

1) існування територіально більш або менш суверенних держав у Європі, що спричинило створення правового порядку спільноти;

2) «горизонтальне» відкриття правових систем держав-членів ЄС (шляхом взаємного визнання);

3) запровадження субсидіарності (через посилення інтеграції суб'єктів публічної адміністрації в умовах запровадження глобального адміністративного простору через законодавчі процедури, що ведуть до зменшення повноважень публічної адміністрації на загальноєвропейському рівні та підтримання системи децентралізованого публічного управління на національному рівні з боку спільних адміністративних структур, здійснення влади держави поза своєю територією, зокрема, наднаціональними суб'єктами публічної адміністрації чи органами з інших держав-членів ЄС).

У такий спосіб через ефективну кооперацію зазначених органів на рівні *acquis communautaire* проявляються конвергенційні характеристики правового режиму публічного майна щодо його функціонального виміру й аксіологічної орієнтації. А. Торма визначає такі ключові риси глобального простору адміністративного права, які впливають на практику реалізації правового режиму публічного майна: політичну стабільність і дотримання демократичного принципу верховенства права; сталий та екологічно орієнтований економічний розвиток, у якому домінує принцип солідарності; зменшення ролі

національних парламентів і посилення компетенції публічної адміністрації; підтримання та функціонування надійної, прозорої та демократичної публічної адміністрації; забезпечення виконання наднаціональних «європейських» принципів, принципу «good governance» у межах спільноти, країн-членів і на локальному рівні; незалежність і прозорі процедури, гармонізацію адміністративних процедур, які враховують інституціональні та функціональні особливості європейського адміністративного права; законність, політичну нейтральність, надійність і прогнозованість, прозорість і відкритість, ефективність і дієвість, врахування інтересів суб'єктів приватного права, децентралізацію, субсидіарність і солідарність, підзвітність (публічну відповідальність) при здійсненні публічного управління [49, с. 153–160]. По суті, у сфері реалізації правових режимів окремих видів публічного майна глобальний простір адміністративного права дозволяє забезпечити зближення та інтеграцію процесів здійснення публічного управління демократичними, надійними, публічними та прозорими, ефективними та підзвітними суб'єктами публічної адміністрації.

**Висновки.** Таким чином, можна констатувати, що «конструкторський» вимір критеріїв адміністративної юрисдикції відносин щодо публічного майна безпосередньо впливає зі змістовної регулятивної спрямованості цих відносин. Як наслідок, забезпечується належне використання юридичних норм, оновлення конгломерату правового масиву, єдність судової практики з урахуванням новітніх тенденцій європейської практики правозастосування. Загальна спрямованість цих критеріїв повинна характеризуватися оптимальністю, повнотою, точністю й адекватністю з урахуванням особливостей правового режиму публічного майна.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексеев С. С. Теория права. Москва: Издательство БЕК, 1995. 320 с.
2. Алексеев С. С. Право: азбука – теория – философия: опыт комплексного исследования. Москва: Статус, 1999. 711 с.
3. Коссе Д. Д. Правовой режим та механізм правового регулювання: ознаки та співвідношення. URL: <http://radnuk.info/statti/249-tiorua-gov/3468-2010-01-20-23-17-44.html> (дата звернення: 11.01.2019).
4. Коссе Д. Д. Значення та сутність правового режиму в правовій системі України. *Часопис Київського університету права*. 2010. № 2. С. 25–29.
5. Матузов Н. И. Политико-правовые режимы: актуальные аспекты. *Общественные науки и современность*. 1997. № 1. С. 64–69.
6. Адміністративне право України: підручник / Битяк Ю. П., Гаращук В. М., Богуцький В. В. та ін.; заг. ред. Ю. П. Битяка, В. М. Гаращука, В. В. Зуй. Харків: Право, 2010. 624 с.

7. Константінов С. Принципи оскарження постанов у справах про адміністративні правопорушення. *Вісник Національної академії прокуратури України*. 2010. № 4. С. 82–86. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnaru\\_2010\\_4\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnaru_2010_4_17) (дата звернення: 11.01.2019).
8. Тихомиров Ю. А. Публичное право: учебное пособие. Москва: БЕК, 1995. 496 с.
9. Тихомиров Ю. А. Административное право и процесс: полный курс. Москва: Изд-е г-на Тихомирова М. Ю., 2001. 652 с.
10. Бевзенко В. М. Адміністративна юрисдикція та Кодекс адміністративного судочинства України у редакції 2017 р.: розв'язання проблеми по-новому чи неподолані виклики минулого? *Право України*. 2018. № 2: *Новели Кодексу адміністративного судочинства України та проблемні аспекти практики їх реалізації*. С. 11–25.
11. Бевзенко В. М. Управління природно-заповідним фондом України (організаційно-правові питання): монографія. Херсон: Айлант, 2005. 268 с.
12. Гарагата К. О. Правова природа та підвідомчість спорів щодо оскарження рішень, дій чи бездіяльності суб'єктів державної реєстрації майнових прав фізичних і юридичних осіб. *Бюлетень Міністерства юстиції України*. 2011. № 6. С. 79–85. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmjju\\_2011\\_6\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmjju_2011_6_13) (дата звернення: 11.01.2019).
13. Куйбіда Р. Адміністративний договір у практиці європейських країн. *Слово Національної школи суддів України*. 2013. № 2. С. 176–183. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/cln\\_2013\\_2\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/cln_2013_2_24) (дата звернення: 11.01.2019).
14. Лукач І. Класифікація засобів регулюючого впливу держави на здійснення корпоративних прав. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки*. 2012. Вип. 93. С. 46–52. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_Yur\\_2012\\_93\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Yur_2012_93_15) (дата звернення: 11.01.2019).
15. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Вищого адміністративного суду України щодо офіційного тлумачення положень частини першої статті 143 Конституції України, пунктів «а», «б», «в», «г» статті 12 Земельного кодексу України, пункту 1 частини першої статті 17 Кодексу адміністративного судочинства України: рішення від 01.04.2010 № 10-рп/2010. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v010p710-10> (дата звернення: 11.01.2019).
16. Про окремі питання юрисдикції адміністративних судів: Постанова Пленуму Вищого адміністративного суду України від 20.05.2013 № 8. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0008760-13> (дата звернення: 11.01.2019).
17. Ухвала Господарського суду Дніпропетровської області від 26.12.2011 у справі № 28/5005/17477/2011. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/20269461> (дата звернення: 11.01.2019).
18. Рішення Господарського суду Закарпатської області від 08.02.2012 у справі № 5008/6/2012. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21429862> (дата звернення: 11.01.2019).
19. Про деякі питання юрисдикції загальних судів та визначення підсудності цивільних справ: Постанова Пленуму Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 01.03.2013 № 3. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0003740-13/print1378843214057257> (дата звернення: 11.01.2019).

20. Перепелиця М. Публічний інтерес як мета діяльності суб'єктів фінансового права. *Вісник Академії правових наук України*. 2009. №2. С. 112–119.
21. Банчук О. А. Публічне і приватне право: історія українських вчень і сучасність. Київ: Конус-Ю, 2008. 184 с.
22. Задирака Н. Ю., Барікова А. А. Механізм розмежування підвідомчості земельних спорів між господарськими та адміністративними судами. *Адміністративне право і процес*. 2014. №1 (7). С. 148–156.
23. Кряжнов А. В. Публичный интерес: понятие, виды и защита. *Государство и право*. 1999. №10. С. 91–99.
24. Справа «Yonghong v. Portugal»: рішення Європейського суду з прав людини від 25.11.1999 р. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-5646#%7B%22itemid%22:%5B%5C%22001-5646%22%5D%7D> (дата звернення: 11.01.2019).
25. Справа «Paşcu and others v. Moldova and Russia»: рішення Європейського суду з прав людини від 08.07.2004 р. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-61886#%7B%22itemid%22:%5B%5C%22001-61886%22%5D%7D> (дата звернення: 11.01.2019).
26. Справа «Affaire Parti Communiste Unifié de Turquie et autres c. Turquie»: рішення Європейського суду з прав людини від 30.01.1998 р. URL: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/fra/pages/search.aspx?i=001-62691#%7B%22itemid%22:%5B%5C%22001-62691%22%5D%7D> (дата звернення: 11.01.2019).
27. Мінка Т. П. Онтологічна характеристика правового режиму. *Право і суспільство*. 2012. №3. С. 123–127.
28. Баламуш М. А. Міграційний режим в Україні: дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Запорізький національний університет. Запоріжжя, 2017. 206 с.
29. Поповчук С. К. Адміністративно-правові режими в теорії адміністративного права та практиці діяльності правоохоронних органів: дис... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Львівський університет бізнесу та права. Львів, 2013. 173 с.
30. Головка Л. О. Право корпоративної власності в процесах суспільної трансформації в Україні: монографія. Київ: Видавничий центр НУБіП України, 2012. 224 с.
31. Алексеев С. С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве / под ред. Л. А. Плехановой. Москва: Юрид. лит., 1989. 288 с.
32. Сухонос В. В. Теорія держави і права: навч. посіб. Суми: ВТД «Унів. книга», 2005. 536 с.
33. Гайдамака І. О. Правовий режим: поняття та види. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2008. Вип. 15. С. 120–127.
34. Дюги Л. Конституционное право: общая теория государства. Москва: Издание Т-ва И. Д. Сытина, 1908. 957 с.
35. Смялянець Г. Є. Правовий і державний режими: поняття і співвідношення. *Актуальні проблеми держави і права*. 2005. Вип. 24. С. 283–286.
36. Пацурківський Ю. Правовий режим власності: поняття та зміст. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2013. №6. С. 3–9.
37. Исаков В. Б. Фактический состав в механизме правового регулирования / науч. ред. С. С. Алексеев. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1980. 128 с.
38. Соколюк З. Теорія поліції / авт. передм., упоряд. О. І. Панченко. Гадяч: Гадяч, 2005. 207 с.
39. Завгородня В. М. Поняття «адміністративно-правовий режим» у понятійному апараті адміністративного права. *Правовий вісник Української академії банківської справи*. 2012. №1 (6). С. 31–35.

40. Семеніхін І. В. Правова доктрина: поняття та особливості. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2009. Вип. 18. С. 127–139.
41. Толстенко В. Л. Державно-правовий режим і його роль у визначенні форми держави. *Наукові праці МАУП*. 2014. Вип. 1. С. 115–121.
42. Бахрах Д. Н., Россинский Б. В., Стариков Ю. Н. Административное право: учеб. для вузов. 3-е изд., пересмотр. и доп. Москва: Норма, 2007. 816 с.
43. Ведель Ж. Административное право Франции / пер. с франц. Л. М. Энтина. Москва: Прогресс, 1973. 512 с.
44. Ківалов С. В., Біла Л. Р. Адміністративне право України: навч.-метод. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Одеса: Юрид. літ., 2002. 312 с.
45. Адміністративне право України. Академічний курс: підручник. Т. 1. Загальна частина / за ред. В. Б. Авер'янов. Київ: Юрид. думка, 2004. 584 с.
46. Крестьянинов А. А. Место таможенных режимов в системе административно-правовых режимов. *Проблемы законности*. 1999. Вип. 37. С. 90–96.
47. Keliher M. Li as Administrative Law: Political Stratification and the Construction of Qing Administrative Order in Seventeenth-Century China. *Fudan Law Review*. 2016. No 3. Pp. 84–114.
48. Hofmann H. Mapping the European Administrative Space. *West European Politics*. 2008. Vol. 31. Pp. 1–27.
49. Torma A. The European administrative space (EAS). *European Integration Studies*. 2011. Vol. 9. No 1. Pp. 149–161.

## REFERENCES

1. Alekseev, S. S. (1995). *Teoriya prava [Theory of Law]*. Moskva: Izdatelstvo BEK [in Russian].
2. Alekseev, S. S. (1999). *Pravo: azbuka – teoriya – filosofiya: opyt kompleksnogo issledovaniya [Law: Hornbook – Theory – Philosophy: The Experience of Integrated Research]*. Moscow: Status [in Russian].
3. Kosse, D. D. (2010). *Pravovyi rezhym ta mekhanizm pravovoho rehulivannia: oznaky ta spivvidnoshennia [Legal Regime and Mechanism of Legal Regulation: Signs and Relationships]*. Retrieved from <http://radnuk.info/statii/249-tiorua-gov/3468-2010-01-20-23-17-44.html> [in Ukrainian].
4. Kosse, D. D. (2010). *Znachennia ta sutnist pravovoho rezhymu v pravovii systemi Ukrainy [The Meaning and Essence of the Legal Regime in the Legal System of Ukraine]*. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava – Journal of the Kyiv University of Law*, 2, 25–29 [in Ukrainian].
5. Matuzov, N. I. (1997) *Politiko-pravovyye rezhimy: aktualnyie aspekty [Political Legal Regimes: Current Issues]*. *Obschestvennyie nauki i sovremennost – Social sciences and modernity*, 1, 64–69 [in Russian].
6. Bytiak, Yu. P., Harashchuk, V. M., & Bohutskyi, V. V. (2010). *Administratyvne pravo Ukrainy [Administrative Law of Ukraine]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
7. Konstantinov, S. (2010). *Pryntsyipy oskarzhennia postanov u spravakh pro administratyvni pravoporushennia [Principles of appeal of decisions in cases of administrative violations]*. *Visnyk Natsionalnoi akademii prokuratury Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Public Prosecutor of Ukraine*, 4, 82–86. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnapu\\_2010\\_4\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnapu_2010_4_17) [in Ukrainian].



8. Tihomirov, Yu. A. (1995). *Publichnoe pravo [Public law]*. Moskva: Izdatelstvo BEK [in Russian].
9. Tihomirov, Yu. A. (2001). *Administrativnoe pravo i process: polnyj kurs [Administrative Law and Process: Full Course]*. Moscow: Izd-o g-na Tihomirova M. Yu. [in Russian].
10. Bevzenko, V. M. (2018). Administratyvna yurysdyktsiia ta Kodeks administratyvnoho sudochynstva Ukrainy u redaktsii 2017 r.: rozviazannia problemy po-novomu chy nepodolani vyklyky mynuloho? [Administrative Jurisdiction and the Code of Administrative Justice of Ukraine in the Wording of 2017: Solving the Problem in a New or Incompressible Challenges to the Past?]. *Pravo Ukrainy – Law of Ukraine*, 2: *Novely Kodeksu administratyvnoho sudochynstva Ukrainy ta problemni aspekty praktyky yikh realizatsii – Novels of the Code of Administrative Justice of Ukraine and Problematic Issues of the Practice of Their Implementation*, 11–25 [in Ukrainian].
11. Bevzenko, V. M. (2005). *Upravlinnia pryrodno-zapovidnym fondom Ukrainy (orhanizatsiino-pravovi pytannia) [Governance of the Nature Reserve Fund of Ukraine (Organizational and Legal Issues)]*. Kherson: Ailant [in Ukrainian].
12. Harahata, K. O. (2011). Pravova pryroda ta pidvidomchist sporiv shchodo oskarzhennia rishen, dii chy bezdiialnosti subiektiv derzhavnoi reiestratsii mainovykh prav fizychnykh i yurydychnykh osib [Legal nature and jurisdiction of disputes concerning the appeal of decisions, actions or inactivity of entities of state registration of property rights of individuals and legal entitie]. *Biuletyn Ministerstva yustytysii Ukrainy – Bulletin of the Ministry of Justice of Ukraine*, 6, 79–85. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmju\\_2011\\_6\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmju_2011_6_13) [in Ukrainian].
13. Kuibida, R. (2013). Administratyvnyi dohovir u praktytsi yevropeiskykh krain [Administrative contract in the practice of European countries]. *Slovo Natsionalnoi shkoly suddiv Ukrainy – The Word of the National School of Judges of Ukraine*, 2, 176–183. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/cln\\_2013\\_2\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/cln_2013_2_24) [in Ukrainian].
14. Lukach, I. (2012). Klasyfikatsiia zasobiv rehuliuuchoho vplyvu derzhavy na zdiisnennia korporatyvnykh prav [Classification of means of regulatory influence of the state on the exercise of corporate rights]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Yurydychni nauky – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Law Sciences*, 93, 46–52. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_Yur\\_2012\\_93\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Yur_2012_93_15) [in Ukrainian].
15. *Rishennia Konstytutsiinoho Sudu Ukrainy u spravi za konstytutsiinym podanniam Vyshchoho administratyvnoho sudu Ukrainy shchodo ofitsiinoho tлумachennia polozhen chastyny pershoi statii 143 Konstytutsii Ukrainy, punktiv «a», «b», «c», «g» statii 12 Zemelnoho kodeksu Ukrainy, punktu 1 chastyny pershoi statii 17 Kodeksu administratyvnoho sudochynstva Ukrainy vid 01.04.2010. 10-rp/2010 [Decision of the Constitutional Court of Ukraine in the case on the constitutional petition of the Higher Administrative Court of Ukraine concerning the official interpretation of the provisions of the first part of the Article 143 of the Constitution of Ukraine, points «a», «b», «c», «g» of the Article 12 of the Land Code of Ukraine, paragraph 1 of part one of the Article 17 of the Code of Administrative Legal Proceedings of Ukraine dated April 1, 2010. 10-pn/2010]*. (2010). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v010p710-10> [in Ukrainian].



16. *Pro okremi pytannia yurysdyksii administratyvnykh sudiv: Postanova Plenumu Vyschoho administratyvnoho sudu Ukrainy vid 20.05.2013. 8* [On Certain Issues of the Jurisdiction of Administrative Courts Resolution of the Plenum of the Supreme Administrative Court of Ukraine dated May 20, 2013. 8]. (2013). Retrieved from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0008760-13> [in Ukrainian].
17. *Ukhvala Hospodarskoho sudu Dnipropetrovskoi oblasti vid 26.12.2011 u spravi 28/5005/17477/2011* [Ruling of the Economic Court of Dnipropetrovsk region dated of December 26, 2011, case no. 28/5005/17477/2011]. (2011). Retrieved from <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/20269461> [in Ukrainian].
18. *Rishennia Hospodarskoho sudu Zakarpatskoi oblasti vid 08.02.2012 u spravi 5008/6/2012* [Decision of the the Economic Court of the Transcarpathian region dated of February 8, 2012, case no. 5008/6/2012]. (2012). Retrieved from <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/21429862> [in Ukrainian].
19. *Pro deiaki pytannia yurysdyksii zahalnykh sudiv ta vyznachennia pidsudnosti tsyvilnykh sprav: Postanova Plenumu Vyschoho spetsializovanoho sudu Ukrainy z rozghliadu tsyvilnykh i kryminalnykh sprav vid 01.03.2013. 3* [On Some Issues of the Jurisdiction of General Courts and Definition of Civil Matters]: Resolution of the Plenum of the High Specialized Court of Ukraine for Consideration of Civil and Criminal Cases dated of March 1, 2013, no. 3]. (2013). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0003740-13/print1378843214057257> [in Ukrainian].
20. Perepelytsia, M. (2009). Publichnyi interes yak meta diialnosti subiektiv finansovoho prava [Public Interest as the Goal of the Activity of Subjects of Financial Law]. *Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy – Bulletin of the Academy of Legal Sciences of Ukraine*, 2, 112–119 [in Ukrainian].
21. Banchuk, O. A. (2008). *Publichne i pryvatne pravo: istoriia ukrainskykh vchen i suchasnist* [Public and Private Law: History of Ukrainian Doctrines and the Present]. Kyiv: Konus-Iu [in Ukrainian].
22. Zadyraka, N. Yu., & Barikova, A. A. (2014). Mekhanizm rozmezhuвання pidvidomchosti zemelnykh sporiv mizh hospodarskymy ta administratyvnymy sudamy [The Mechanism of Delineating the Jurisdiction of Land Disputes between Economic and Administrative Courts]. *Administratyvne pravo i protses – Administrative law and process*, 1 (7), 148–156 [in Ukrainian].
23. Kryazhnov, A. V. (1999). Publichnyi interes: ponyatie, vidyi i zaschita [Public Interest: Concept, Types and Protection]. *Gosudarstvo i pravo – State and Law*, 10, 91–99 [in Russian].
24. European Court of Human Rights (1999). *Case «Yonghong v. Portugal»: decision of the European Court of Human Rights dated of November 25, 1999*. Retrieved from <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-5646#> {«itemid»: [«001-5646»]}.1-61886}}.
25. European Court of Human Rights (2004). *Case «Ilaşcu and others v. Moldova and Russia»: decision of the European Court of Human Rights dated of July 8, 2004*. Retrieved from <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-61886#> {«itemid»: [«001-61886»]}.

26. European Court of Human Rights (1998). *Case «Affaire Parti Communiste Unifié de Turquie et autres c. Turquie»: decision of the European Court of Human Rights dated of January 30, 1998*. Retrieved from <http://hudoc.echr.coe.int/sites/fra/pages/search.aspx?i=001-62691#> {«itemid»: [«001-62691»]} [in French].
27. Minka, T. P. (2012). Ontolohichna kharakterystyka pravovoho rezhymu [Ontological Characteristic of the Legal Regime]. *Pravo i suspilstvo – Law and Society*, 3, 123–127 [in Ukrainian].
28. Balamush, M. A. (2017). *Mihratsiinyi rezhym v Ukraini [Migration Regime in Ukraine]* (PhD thesis). Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia [in Ukrainian].
29. Popovchuk, S. K. (2013). *Administratyvno-pravovi rezhymy v teorii administratyvno-ho prava ta praktytsi diialnosti pravookhoronnykh orhaniv [Administrative Legal Regimes in Theory of Administrative Law and Practice of Law Enforcement Agencies]* (PhD thesis). Lviv University of Business and Law, Lviv [in Ukrainian].
30. Holovko, L. O. (2012). *Pravo korporatyvnoi vlasnosti v protsesakh suspilnoi transformatsii v Ukraini [The Law of Corporate Ownership in the Processes of Social Transformation in Ukraine]*. Kyiv: Vydavnychiy tsentr NUBiP Ukrainy [in Ukrainian].
31. Alekseev, S. S. (1989). *Obshhie dozvoleniya i obshhie zaprety v sovetskom prave [General Permissions and General Prohibitions in Soviet Law]*. Moskva: Yurid. lit. [in Russian].
32. Sukhonos, V. V. (2005). *Teoriia derzhavy i prava [Theory of State and Law]*. Sumy: VTD «Universytetska knyha» [in Ukrainian].
33. Haidamaka, I. O. (2008). Pravovyi rezhym: poniattia ta vydy [Legal Regime: Concepts and Types]. *Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannya – Public Construction and Local Self-Government*, 15, 120–127 [in Ukrainian].
34. Dyugi, L. (1908). *Konstitutsionnoe pravo: obschaya teoriya gosudarstva [Constitutional Law: General State Theory]*. Moskva: Izdanie T-va I. D. Syitina [in Russian].
35. Smelianets, H. Ye. (2005). Pravovyi i derzhavnyi rezhymy: poniattia i spivvidnoshennia [Legal and State Regimes: Concept and Relation]. *Aktualni problemy derzhavy i prava – Actual problems of state and law*, 24, 283–286 [in Ukrainian].
36. Patsurkivskiy, Yu. (2013) Pravovyi rezhym vlasnosti: poniattia ta zmist [Legal Regime of Property: Concept and Content]. *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti – Theory and practice of intellectual property*, 6, 3–9 [in Ukrainian].
37. Isakov, V. B. (1980). *Fakticheskiy sostav v mehanizme pravovogo regulirovaniya [Factual Composition in the Mechanism of Legal Regulation]*. Saratov: Izd-vo Sarat. un-ta [in Russian].
38. Sokoliuk, Z. (2005). *Teoriia politsii [Police Theory]*. Hadyach: Vydavnytstvo «Hadyach» [in Ukrainian].
39. Zavorodnia, V. M. (2012). Poniattia «administratyvno-pravovyi rezhym» u poniatiinomu aparati administratyvnoho prava [The Notion of «Administrative Legal Regime» in the Conceptual Apparatus of Administrative Law]. *Pravovyi visnyk Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravy – Legal Gazette of the Ukrainian Academy of Banking*, 1 (6), 31–35 [in Ukrainian].

40. Semenikhin, I. V. (2009) Pravova doktryna: poniattia ta osoblyvosti [Legal Doctrine: Concept and Peculiarities]. *Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia – Public Construction and Local Self-Government*, 18, 127–139 [in Ukrainian].
41. Tolstenko, V. L. (2014). Derzhavno-pravovyi rezhym i yoho rol u vyznachenni formy derzhavy [State Legal Regime and Its Role in Determining the State Form]. *Naukovi pratsi MAUP – Scientific works of MAUP*, 1, 115–121 [in Ukrainian].
42. Bahrah, D. N., Rossinskij, B. V., & Starilov, Ju. N. (2007). *Administrativnoe pravo [Administrative Law]*. 3-d ed. Moskva: Norma [in Russian].
43. Vedel, Zh. (1973). *Administrativnoe pravo Francii [French Administrative Law]*. Moskva: Progress [in Russian].
44. Kivalov, S. V., & Bila, L. R. (2002). *Administratyvne pravo Ukrainy [Administrative Law of Ukraine]*. 2-nd ed. Odesa: Yuryd. lit. [in Ukrainian].
45. Averianov, V. B. (Ed.). (2004). *Administratyvne pravo Ukrainy. Akademichnyi kurs [Administrative Law of Ukraine. Academic Course]*. Kyiv: Vydavnytstvo «Yurydychna dumka» [in Ukrainian].
46. Krestyaninov, A. A. (1999). Mesto tamozhennyh rezhimov v sisteme administrativno-pravovyh rezhimov [Place of Customs Regimes in the System of Administrative Legal Regimes]. *Problemi zakonnosti – Problems of legality*, 37, 90–96 [in Russian].
47. Keliher, M. (2016). Li as Administrative Law: Political Stratification and the Construction of Qing Administrative Order in Seventeenth-Century China. *Fudan Law Review*, 3, 84–114.
48. Hofmann, H. (2008). Mapping the European Administrative Space. *West European Politics*, 31, 1–27.
49. Torma, A. (2011). The European administrative space (EAS). *European Integration Studies*, 9 (1), 149–161.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

## **Н. Ю. ЗАДИРАКА**

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедри административного права  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна, г. Київ

## **УСТАНОВЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЮРИСДИКЦИИ ОТНОШЕНИЙ ПО ПУБЛИЧНОМУ ИМУЩЕСТВУ: ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕЖИМА**

В статье предложены подходы обеспечения единства правовых позиций по отнесению публично-правовых споров относительно публичного имущества к административной юрисдикции через парадигму судебной герменевтики. Автор раскрывает особенности и критерии административной юрисдикции споров относительно

публичного имущества с учетом практики Европейского суда по правам человека по определению юрисдикционных границ.

**Ключевые слова:** публичное имущество, правовой режим, публичный интерес, правоотношения, административная юрисдикция, спор о праве.

**N. Yu. ZADYRAKA**

PhD (Law), Associate Professor, Associate Professor of the Administrative Law Department of Taras Shevchenko National Law University of Kyiv, Ukraine, Kyiv

## **ESTABLISHING ADMINISTRATIVE JURISDICTION OF RELATIONS ON PUBLIC PROPERTY: INFLUENCE OF LEGAL REGIME**

**Problem setting.** Normative orientation of the legal regime of public property causes, when regulating the appropriate type of social relations, the use of legal methods that are specific to other branches of law. In practice, legal disputes concern the proper application of the rules of law on implementing the legal regime of public property.

**Recent research and publications analysis.** The legal regime of public property at the doctrinal level is interpreted in two directions: a general theoretical approach (S. Aleksieiev, V. Baranov, D. Kosse, M. Matuzov, V. Perevalov, A. Spaskyi, E. Shamsumova et al.); at the special level (D. Bakhrakh, Yu. Bytiak, D. Denysiuk, S. Konstantinov, V. Kolpakov, Yu. Tykhomyrov and others).

The peculiarities of establishing the jurisdiction, in particular, administrative, have been outlined by V. Bevzenko, Yu. Bilousov, A. Butyrskiy, O. Vinnyk, K. Harahata, I. Iliiev, L. Kondratieva, S. Kuzmenko, R. Kuibida, I. Lukach, V. Perepeliuk, M. Smokovych, M. Stakhurskiy, O. Cherviakov, M. Cherleniak, H. Shunko, N. Yaniuk et al.

**Paper objective** is to disclose the legal nature and peculiarities of the administrative jurisdiction of public-law disputes concerning public property, taking into account the practice of the European Court of Human Rights.

**Paper main body.** Unity of legal positions regarding the assignment of public-law disputes on public property to administrative jurisdiction is to be ensured through the paradigm of judicial hermeneutics, as well as the legal position of the European Court of Human Rights on jurisdictional boundaries, based on territorial and substantive criteria. In order to identify the administrative jurisdictional component it is advisable to refer to the fundamental criterion of public interest.

Characteristics of public regime are a «framework» legal category, covering the following criteria for establishing the administrative jurisdiction of public-law disputes on public property: 1) administrative-legal relations; 2) the authorities; 3) administrative activity (implementation of administrative powers); 4) the rule of administrative law; 5) exercise of rights and observance of duties and obligations, violations or non-compliance of which might result in administrative legal consequences.

**Conclusions of the research.** «Design» dimension of the criteria of administrative jurisdiction of relations on public property follows from the meaningful regulatory orientation of these relations. As a result, due use of legal regulations is provided, the conglomerate of the legal array is renewed, and the unity of judicial practice is established taking into account the latest trends of the European practice in law enforcement. The general orientation of these criteria is to be characterized by optimality, completeness, accuracy and adequacy considering the peculiarities of the public property legal regime.

**Short Abstract for an article**

**Abstract.** The article proposes approaches to ensuring the unity of legal positions regarding the assignment of public-law disputes on public property to administrative jurisdiction through the paradigm of judicial hermeneutics. The author reveals peculiarities and criteria of the administrative jurisdiction of the disputes on public property, taking into account the practice of the European Court of Human Rights regarding the determination of jurisdictional boundaries.

**Key words:** public property, legal regime, public interest, legal relationship, administrative jurisdiction, legal dispute.

Article details:

Received: 14 January 2019

Revised: 07 February 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Задирака Н. Ю. Встановлення адміністративної юрисдикції відносин щодо публічного майна: вплив правового режиму. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 136–158. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-136.

**Suggested Citation:** Zadyraka, N. Yu. (2019). Vstanovlennia administratyvnoi yurysdyktsii vidnosyn shchodo publichnoho maina: vplyv pravovoho rezhymu [Establishing administrative jurisdiction of relations on public property: influence of legal regime]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 136–158. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-136.

# НАУКОВІ ДИСКУСІЇ ТА ОГЛЯДИ

---

---

УДК 33 (477):005.963.1

DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-159

**ШЕВЧЕНКО Л. С.**, доктор економічних наук, професор,  
**МАРЧЕНКО О. С.**, доктор економічних наук, професор,  
**ВОВК І. А.**, кандидат економічних наук, доцент,  
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого,  
Україна, м. Харків

## МАЙБУТНЄ ПРОФЕСІЇ «ЕКОНОМІСТ»: НАУКОВА ДИСКУСІЯ В РЕДАКЦІЇ ЖУРНАЛУ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

10 січня 2019 року

У дискусії взяли участь:

Л. С. Шевченко, д-р екон. наук, проф., завідувачка кафедри економічної теорії (модератор дискусії); О. С. Марченко, д-р екон. наук, проф.; І. А. Вовк, канд. екон. наук, доц.; К. Г. Губін, канд. екон. наук, доц.; О. О. Набатова, канд. екон. наук, доц.; О. В. Овсієнко, канд. екон. наук, доц. – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого;

Г. І. Базецька, канд. екон. наук, доц. кафедри економіки підприємств міського господарства Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

О. О. Петраєв, канд. екон. наук, доц. кафедри міжнародної економіки та маркетингу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

А. С. Зубенко, студентка економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

**Л. С. Шевченко**, д-р екон. наук, проф. як модератор дискусії зазначила, що проблема майбутнього економічної професії є актуальною, важливою і цікавою. Державна служба статистики України, наприклад, стверджує, що в найближчі п'ять років такі професії, як продавець, менеджер, економіст, юрист і деякі інші «застарілі» професії будуть відмирати. Однак до топ-10



найбільш популярних в абітурієнтів спеціальностей у 2018 р. увійшла «Економіка». Чому так? Давайте спробуємо відповісти на це питання. А ще – сформулювати своє бачення майбутнього професії «економіст»:

– До впливу яких світових трендів на ринку праці економістів ми маємо бути готовими?

– Що являють собою економічні професії найближчого майбутнього?

– Які компетентності повинні розвинути студенти-економісти сьогодні, аби відповідати вимогам ринку праці завтра?

Отже, пропонуємо ознайомитися з думками учасників круглого столу.

**Л. С. Шевченко, д-р екон. наук, проф.:** Щойно оприлюднено Каталог (Атлас) професій, які будуть актуальними найближчими роками<sup>1</sup>. Читаємо: до 2020 р. на ринок праці вийдуть *тренд-вотчери*, але попит на них тільки формується.

Що ж ми знаємо про тренд-вотчерів? Тренд-вотчер (trend watcher) – це фахівець-консультант або аналітик, який відстежує нові тенденції у різних сферах суспільного життя – економіці, політиці, культурі тощо на замовлення клієнтів. Такі дослідження можуть здійснюватися у рамках SWOT-аналізу, PEST-аналізу, SPACE-аналізу. Вони вкрай потрібні в стратегічному плануванні та управлінні для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та забезпечення бізнесу від ризиків. Очікується, що з часом уміння виявляти тенденції розвитку суспільства стане однією з базових компетентностей керівника організації. Поки ж такі послуги надають на замовлення клієнтів консалтингові фірми та різні аналітичні центри (агенції).

Є й інше, більш вузьке, розуміння змісту професії тренд-вотчер. Його вважають фахівцем у галузі маркетингу й реклами, дослідження споживачів, їх потреб і поведінки на ринку. Тренд-вотчер використовує дані маркетингових досліджень, галузеві та організаційні бази даних, інформацію із ЗМІ, Інтернет-ресурси, безпосередньо спілкується зі споживачами. Отримані відомості потім залучаються до планування рекламної кампанії, розробки нових продуктів і послуг. Робота тренд-вотчера особливо затребувана компаніями, які виходять на новий ринок, планують ребрендинг або шукають ефективні способи комунікації зі споживачами.

Зверну увагу, що в Атласі нових професій тренд-вотчер фактично ототожнюється з форсайтером. На мій погляд, це не зовсім правильно. Форсайтери формують образ майбутнього, зазираючи в нього на 25–50 років, і пропонують шляхи досягнення бажаного майбутнього. Тренд-вотчери концентруються

---

<sup>1</sup> Каталог (Атлас) професій. URL: <http://profatlas.com.ua/catalog/?fbclid=IwAR2-BMyG6umNiL-hEckf4BMt74FCVv71rckjyLxcDKfbi7aqbly4WxN5tS2U>.

переважно на сучасних тенденціях розвитку економіки й бізнесу. Хоча робити висновки щодо майбутнього їм теж ніхто не забороняє.

**Л. С. Шевченко, д-р екон. наук, проф.:** Продовжу. Людей завжди цікавило їх майбутнє. Не вміючи пояснити його з наукових позицій, вони звертали-ся до астрологів, хіромантів, провісників. А до кого має йти підприємець, який хоче одержати об'єктивні оцінки розвитку країни, регіону або галузі на тривалу перспективу, усвідомити можливості власного бізнесу? У більшості випадків відповіді на такі питання дає прогнозування. Утім, зовсім інші можливості для оцінок майбутнього відкривають форсайт-дослідження і професіонали, яких називають *форсайтерами*.

Форсайт (з англ. *foresight* – погляд у майбутнє, передбачення) як професійна діяльність – це процес систематичного пошуку й виявлення пріоритетних напрямів технологічного, економічного й соціального розвитку, які за умови інвестування та організаційної підтримки зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на розвиток суспільства, країни, регіону, галузі або корпорації. У Кембриджському словнику англійської мови *foresight* визначено як уміння правильно судити, що буде в майбутньому, і планувати свої дії на основі цих знань.

Форсайтери «пишуть» картину майбутнього на 25–50 років наперед. В одній із популярних статей я прочитала: це «професія для тих, хто бачить майбутнє». Для цього: 1) аналізують поточні дані з використанням методів економічної статистики та економетрії; 2) проводять опитування експертів із залученням комунікативних методик: утворенням фокус-груп, панелей експертів або експертних комісій тощо. Головне – аби експерти (а їх інколи декілька тисяч) були зацікавлені у розв'язанні проблем, що досліджуються. Виняткова увага приділяється багатокритеріальному аналізу, побудові дорожніх карт і особливо – сценарному плануванню. Спільна думка багатьох експертів із використанням методів наукового аналізу і прогнозування та побудовою сценаріїв розвитку досліджуваного об'єкта може бути набагато вагомішою за рекомендації прогнозистів.

Історія форсайту в Україні коротка і не дуже вдала. На державному рівні форсайт-дослідження професійно намагалися використати двічі – для розробки: 1) «Державної програми прогнозування науково-технологічного та інформаційно-технологічного розвитку на 2004–2006 рр.», але фінансування Програми у 2006 р. було призупинене; 2) «Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008–2012 роки», однак рішенням КМУ № 704 від 22 червня 2011 р. програму було відмінено з причин реструктуризації уряду і жорстких заходів економії. І тільки в червні 2011 р.

на базі НТУУ «КПІ» створено національний Центр передбачення (Форсайт-центр). У 2015 р. його науковцями розроблено «Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти». Початок професійним форсайт-дослідженням було покладено. Відповідно можна очікувати й зростання попиту на форсайтерів. Актуальною ця професія стане до 2030 року.

Де може працювати економіст-форсайтер? По-перше, в консалтингових компаніях або аналітичних центрах, моделюючи майбутнє для клієнтів. Потенційними замовниками форсайт-досліджень в Україні є:

- Уряд та галузеві міністерства – для розробки стратегій розвитку економіки країни та механізмів їх реалізації – економічної політики, довгострокових програм і планів з урахуванням усіх можливих ризиків і світових трендів; у тому числі для прогнозування ринків праці та ринків освітніх послуг (відкриття нових освітніх програм і закриття старих, неперспективних);

- великі корпорації – для розробки стратегій розвитку бізнес-організацій;

- стартапи, для яких важливо зрозуміти сценарії розвитку проєктів, розробити стратегію, сформуванню команду та визначити управлінські функції.

По-друге, в бізнес-організаціях. У західних країнах у штаті багатьох великих фірм запроваджено посаду організаційних форсайтерів. Їх завдання – не просто передбачати, а формувати бажане майбутнє організації або її окремих підрозділів з метою виживання у нестабільному середовищі. Організаційних форсайтерів називають по-різному: форсайт-менеджер, форсайт-консультант, організаційний прогнозист (провісник), планувальник, аналітик, стратег і навіть «футурист». Особливої актуальності для бізнесу набуває стратегічний форсайт. Для його кращого розуміння рекомендую книгу-керівництво «Thinking about the Future» за редакцією Andy Hines та Peter Bishop.

Чи потрібні економісту-форсайтеру якісь спеціальні знання? Так, окрім базових економічних і управлінських знань, слід розумітися на теорії ймовірностей, статистиці, математичному моделюванні, прогнозуванні, сценарному плануванні, експертних та аналітичних технологіях, комп'ютерних програмах та іншому.

Чи потрібні якісь особливі пізнавальні здібності? Так, для передбачення майбутнього важливим є розвиток уяви, логіки та індукції. А ще сучасні навички, яких роботодавці очікують від працівників майбутнього: системне й критичне мислення, вміння міркувати, виявляти слабкі й сильні сторони в альтернативних рішеннях і підходах до розв'язання завдань, працювати з великими обсягами інформації та ін.

Форсайт змінює мислення і форсайтерів, і тих, хто замовляє форсайт-дослідження, а потім реалізує їх результати на практиці. Зверніть увагу на те,

з чого починається дослідження українських науковців «Форсайт економіки України»: «Хто бачить майбутнє, той перемагає» (Лі Куан Ю).

**О. С. Марченко, д-р екон. наук, проф.:** Дискусія щодо перспектив професії економіста є дуже цікавою. Дійсно, зараз, коли «економіка фабричних труб» трансформується у інформаційну, що спирається на знання та продукує знаннємісткі продукти, професії індустріальної епохи або зникають, або набувають нового змісту відповідно до сучасних вимог.

Але є така професія, яка була, є і завжди буде затребуваною – це професія **консультанта**. На мою думку, першим консультантом була людина, яка ще у первісному суспільстві спробувала якийсь плід та розповіла іншим, що його можна вживати. Це ж і була консультація, що спиралася на власний досвід. А далі це знання поширювалося у межах первісної спільноти і з інноваційного перетворювалося на рутинне. Однак завжди знаходилися люди, які продукували та поширювали нові ідеї та знання. А чим зараз займаються учасники електронних спільнот? Тим самим: обміном знань, досвідом, обговоренням ідей, новацій, засобів розв'язання певних проблем, наданням порад тощо – тобто консультуванням.

Але є люди, які займаються консультуванням професійно, і ця професія стає дедалі більш різноманітною за її видами та напрямками. Як визначають відомі американські консультанти Б. Нельсон і П. Економі, дуже багато хто вважає, що консультанти – це головним чином вузьке коло людей, які працюють у таких консалтингових компаніях, як Price Waterhouse, KPMG, Bain & Co та ін. Це не так. Насправді світ консалтингу набагато ширше. Консультантом насправді є будь-яка людина, якій платять за те, що вона надає у чисть розпорядження свої професійні знання у вигляді консультацій з того чи іншого питання. Коло подібних питань є дуже широким.

Крім того, професія консультанта є дедалі більш затребуваною та високооцінюваною суспільством, оскільки, як підкреслював класик консалтингу Г. Емерсон, весь гігантський прогрес, свідками якого ми є, виявився можливим лише завдяки компетентним порадам. Змінюються зміст, інструменти, методи, заходи та технології консультування, а його роль як каналу поширення знань та інформації, необхідних для ефективної господарської діяльності, тільки зростає, що обумовлено формуванням та розвитком нової економіки знань.

Одним із видів професійного консультування є **бізнес-консалтинг** – урегульована контрактом підприємницька діяльність фахівців із різних галузей знань із надання професійної допомоги суб'єктам господарювання у розв'язанні проблем ведення бізнесу з метою підвищення його ефективності та отримання прибутку. Головне завдання (призначення) бізнес-консалтингу – це забез-

печення ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання шляхом упровадження досягнень науки та практики, професійних знань та інформації у підприємницьку діяльність.

Бізнес-консалтинг – це одночасно професійна діяльність та інтелектуальний бізнес професіоналів. Його головним ресурсом, конкурентною перевагою та обмежуючим чинником є знання та досвід консультантів, які повинні бути: 1) професіоналами у предметній сфері консалтингової діяльності, володіти знаннями принципів, заходів та методів консультування, навичками формування та підтримання ефективних консультант-клієнтських відносин; 2) ефективними підприємцями у сфері надання консалтингових послуг.

Бізнес-консалтинг є перспективною сферою зайнятості економістів зараз і в майбутньому, що вимагає від освітніх закладів розробки та впровадження навчальних програм із підготовки професіоналів консалтингового бізнесу. У Національному юридичному університеті імені Ярослава Мудрого на фінансово-правовому факультеті впроваджено магістерську програму «Бізнес-консалтинг», яка відповідає сучасним викликам щодо підготовки фахівців, затребуваних інформаційною економікою та здатних ефективно працювати в умовах постіндустріальних суспільних трансформацій. Сподіваюсь, що вона буде успішною.

**І. А. Вовк, канд. екон. наук, доц.:** Пропоную звернутися до професії, що останнім часом швидко розвивається: **цифровий економіст**.

Цифрова економіка, або веб-економіка, – економіка, яка виникла із розвитком цифрових комп'ютерних технологій. Хоча її пов'язують передусім з Інтернетом, це не зовсім точно. Сьогодні «традиційна» економіка, орієнтована передусім на вироблення матеріальних активів у реальному світі, все тісніше переплітається з цифровою економікою, прикладами чого є численні Інтернет-сервіси певних, надаваних у реальному світі послуг, Інтернет-банкінг, який тіснить класичний підхід до банківського бізнесу послуг, агрегатори певної інформації (наприклад, пошук авіаквитків і порівняння цін на такі квитки у різних агенціях продажу).

Цифрова економіка вже давно не сприймається як щось додаткове, вторинне, несуттєве. Зокрема, їй відведене вагоме місце у стратегії розвитку Європейського Союзу «Європа 2020», де Digital Agenda for Europe вміщує рекомендації для розширення і уніфікації цифрового ринку у державах-членах цього союзу, а до складу Європейської комісії входить Європейських комісар з цифрової економіки і суспільства.

Цифрова економіка дає життя новим професіям у сфері менеджменту, фінансів, права, інженерії, соціальної комунікації і навіть мистецтва. В еко-

номіці розвивається професія «цифрового економіста». Це свого роду «парасолькове» поняття, яким охоплені досить різні види професійної і бізнес-діяльності, адже цифрові економісти працюють і над розвитком бізнес-складової соціальних мереж від Facebook, який фокусується передусім на загальній комунікації і максимальному розширенні мережі, до спеціалізованих професійних (LinkedIn) чи академічних мереж (Academia. edu), над побудовою Інтернет-магазинів й їхніх міжнародних мереж, аналізом ринків цифрової економіки і прогнозуванням їхнього розвитку, комерціалізацією нових Інтернет-технологій тощо.

Наведені види діяльності вимагають економічної освіти, зокрема, й освоєння нових підходів до пояснення економічних процесів, таких як поведінкова економіка, особливості поведінки споживача послуг, що надаються в Інтернеті тощо. Абсолютна більшість стартапів занепадає через неможливість знайти свого споживача на ринку. Це відбувається або через те, що ідея стартапу заздалегідь була економічно безперспективною, або через нездатність авторів ідеї і власників стартапу просунути її на ринку. Тому залучення економічного аналізу вже на етапі обговорення ідеї нових інноваційних технологій, програм, додатків, якщо вони орієнтовані саме на комерційний результат, підвищує вірогідність успіху. Водночас цифровий економіст, як і більшість професіоналів, яких породила цифрова економіка, не є вузьким спеціалістом. Специфіка цифрового бізнесу зумовлює необхідність розуміти суть Інтернет-технологій, які просуваються на ринку, бачити їх здатність взаємодіяти з іншими технологіями і суміжними сферами цифрового бізнесу, розуміння засад цифрової безпеки, адже крадіжки і випадкове розкриття особистих даних, шахрайство, порушення приватності стають все більшими загрозами для розвитку цифрової економіки.

Крім того, постійне ускладнення та урізноманітнення цифрових технологій, що зумовлене, зокрема, і просуванням у розробці штучного інтелекту, поява нових видів цифрового бізнесу (наприклад, стрімкий розвиток шоу-бізнесу, який існує виключно у мережі, оминаючи класичне телебачення чи кіно), децентралізація підприємництва, коли великі корпорації замінюються тисячами малих виробників, навіть окремих індивідів, що здатні виробляти привабливий для людей продукт, вимагає від цифрового економіста постійного підвищення кваліфікації і самоосвіти.

Попит на таких професіоналів має і ще довго матиме тенденцію до зростання. Людство лише вступає у цифрову епоху, а до глобального цифрового ринку долучається все більше і більше країн. Проте в Україні ця ніша продовжує залишатися незаповненою. Тож час працює на майбутніх цифрових економістів!



**О. О. Набатова**, канд. екон. наук, доц.: У рамках обговорення майбутнього професії економіста хочу звернути увагу на її перспективи в ІТ-сфері. ІТ-бізнес, підкорюючи існуючі ринки та створюючи нові, демонструє стійкий попит на послуги економістів. Якщо традиційний бізнес більше цікавила макроекономіка – національні та глобальні тренди, циклічні коливання, інфляція, курси валют тощо, то high-tech компанії звертаються до економістів із питаннями, що знаходяться переважно в області мікроекономіки. І динозаври ІТ-бізнесу (Google, Microsoft, Amazon, Facebook), і молоді успішні стартапи (Airbnb, Uber) усвідомлюють, що їхній прибуток безпосередньо залежить від глибокого розуміння поведінки споживачів. Досвід Airbnb, Uber, Coursera показує, що треба наблизитися до споживача, зрозуміти, що по-справжньому мотивує людей купувати ваш товар або послугу, і відповідно до цього модифікувати вашу пропозицію. Тому перед економістами поставлено завдання багатостороннього вимірювання і вивчення споживчої поведінки, аналізу ринків, клієнтів і показників компанії. На основі такого аналізу приймаються рішення щодо управління бізнесом, розробки ринкової стратегії фірми, її цінової політики, рекламних кампаній.

Найбільшим попитом користуються такі фахівці, як аналітик-дослідник і *експерт з аналізу Big Data*. Ключове значення набувають *експерти з клієнтського досвіду* (Customer Experience, CX). Цифровий прогрес змінив споживача, його поведінку, очікування, алгоритм формування лояльності і, отже, зумовив необхідність переглянути підхід до комунікації зі споживачами. Клієнтський досвід – це сукупність усіх його вражень, реакцій, емоцій і дій і т. ін. – у цілому, все те, що він отримав і отримує від спілкування з вашою компанією. Будь-яка ваша дія – зміна продукту, упаковки, редизайн сайту або оновлення стандартів обслуговування – змінює клієнтський досвід. Експерти з CX займаються проектуванням клієнтського досвіду, побудовою міцного зв'язку клієнта з брендом у цифровому середовищі.

При створенні і просуванні нового продукту компанії дедалі частіше звертаються до експертів з поведінкової економіки і нейромаркетингу. Їх завдання полягає в тому, щоб за допомогою певних слів, поєднання кольорів, сюжетів, образів, символів, звуків, запахів та ін. сформувати у цільової аудиторії стан готовності купувати.

Одним із найбільш активних ІТ-рекрутерів є компанія Amazon, яка навіть створила сайт Amazon Economists, на якому розміщується інформація про наявні вакансії та приймаються резюме. У відео на сайті головний економіст компанії говорить про істотний внесок економічної команди в розвиток компанії, пояснює, що рішення економічних експертів можуть мати «багатомільярдні наслідки». А самі економісти отримують доступ до новітніх аналі-

тичних інструментів, цифрових технологій і зарплату, за яку вони з радістю змінюють сферу діяльності.

**Г. І. Базецька**, канд. екон. наук, доц.: Частиною системи управління підприємством є фінансова система, яка являє собою засоби та процес перманентного впливу на господарюючий суб'єкт з метою забезпечення для цього суб'єкта можливості вирішення тактичних завдань і досягнення ним різних стратегічних цілей. Ефективність системи управління залежить від того, наскільки добре на підприємстві організовані процеси планування, організації та контролю. Найважливішим серед перерахованих процесів вважається організаційний, що має за мету забезпечення управлінських взаємозв'язків всередині організаційної системи в усіх напрямках діяльності, включаючи своєчасність і чітку злагодженість взаємодії між операційною та фінансовою системами.

Функції планування і організації виробничого і фінансового процесів, а також контролю над ними виконують різні підрозділи всередині підприємства. Однак на підприємстві є фахівець, який ясно уявляє загальну картину управління і може визначити, які методи управління підприємством ефективні, а які, навпаки, негативно можуть вплинути на досягнення очікуваного результату. Цей фахівець – *економіст-аналітик*.

Природно, що в різних галузях національної економіки функції економіста-аналітика відрізняються. Однак його основними завданнями залишаються такі, як прогнозування коливань зовнішнього середовища підприємства, оцінювання ефективності обраної стратегії, визначення адекватності розроблених планів розвитку, а також визначення ступеня виконання планів та розрахунок важливих для галузі індикаторів і показників ефективності функціонування. Для вирішення зазначених завдань економісту-аналітику необхідно сформувати інформаційну базу, дані якої найбільш повно відображатимуть роботу ринку, на якому працює підприємство, і за допомогою яких також можна визначити перспективи виходу на суміжні ринки та оцінити можливість збільшення цільової аудиторії.

Економісту-аналітику дуже важливо вміти визначати пріоритети розвитку підприємства і обґрунтовувати їх адекватність за допомогою статистичних, фінансових та інших розрахунків, використовуючи сучасні методи обробки інформації і візуального представлення результатів. Такі навички забезпечать більш легке сприйняття інформації про підприємство потенційними інвесторами та фінансово-кредитною системою (банками, страховими організаціями і т. д.). Підготовлені висновки про проблеми і перспективи розвитку дозволять менеджерам вищої ланки приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо

доцільності застосування методів нарощування продажів, скорочення витрат виробництва, оптимізації податкового навантаження.

Економіст-аналітик, що володіє широким спектром знань в економіці, інвестування та менеджменті – це фахівець, який також може займатися обґрунтуванням інвестиційної привабливості того чи іншого проекту, що вкрай важливо для успішних переговорів з потенційними інвесторами. Компетентно складене обґрунтування переводить переговори на високий професійний рівень, переконливо для потенційних інвесторів визначає ступінь впливу коливань зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємства.

Також слід зазначити, що економіст-аналітик здатний взяти на себе відповідальність за наслідки використання інформації, на підставі якої було запропоновано певне економічне або фінансове рішення. Такий фахівець повинен мати певний склад характеру, не боятися труднощів, не втрачати самовладання, бути готовим ефективно виконувати свої обов'язки. Економіст-аналітик завжди має великі перспективи кар'єрного росту, отримує високу заробітну плату. Його цінують як прості працівники, так і керівники середньої і вищої ланки за вміння визначати і своєчасно запобігати негативним тенденціям у розвитку підприємства.

**К. Г. Губін, канд. екон. наук, доц.:** Серед перспективних напрямів діяльності хотілося б звернути увагу на професію *економіста-конкурентолога*. Термін «конкуренція» має латинське походження та у буквальному перекладі означає «зіштовхування». Проте боротьба, суперництво між суб'єктами економіки за кращі, економічно вигідні умови виробництва та збуту продукції почали розвиватися задовго до виникнення латинської мови. Конкуренцію можна вважати одним з найдавніших видів економічної діяльності, однак професія економіста-конкурентолога є молодого і потребує висвітлення.

За різних соціально-економічних систем конкуренція мала свої особливості та набула найвищого ступеня розвитку в межах ринкової економіки, коли практично кожен виробник і продавець товарів та послуг беруть участь у конкурентній боротьбі. У сучасній Україні розвиток конкуренції пов'язаний із ринковою трансформацією економіки, яка почалася у 1991 р. Окрім наявності приватної власності на засоби виробництва, передумовою розвитку конкуренції є розширення передусім економічних, а також соціальних та політичних прав і свобод.

Із давніх-давен при прийнятті рішень із питань конкуренції люди спиралися на власний досвід, навички та отримані в результаті персонального навчання знання, спеціальна освіта була відсутня, через що могло створитися

враження, нібито будь-який досвідчений фахівець у галузі економіки здатний ефективно управляти конкурентною діяльністю.

Проте за сучасних умов загострення конкуренції вимагає високого професіоналізму, невіддільним елементом якого стає відповідна освіта. Адже накопичено такий величезний досвід у галузі конкурентної боротьби, що він потребує наукового узагальнення та систематичного вивчення у межах вищої освіти.

Від якості конкуренції залежить ефективність всієї іншої економічної діяльності організації. В цьому сенсі робота економістів інших професій слугує інструментом, ресурсом для економіста-конкурентолога, який має забезпечити фірмі вигідні позиції у конкурентній боротьбі задля отримання високого прибутку, забезпечення стійкого розвитку та досягнення інших поставлених цілей.

У ринковій економіці конкурентні переваги поділяються на дві головні групи. Зовнішні конкурентні переваги – переваги у властивостях товару чи способах його просування та післяпродажного обслуговування, які дозволяють більш повно задовольняти потреби споживачів, ніж це можуть зробити конкуренти. Економіст-конкурентолог має розумітися на способах забезпечення інформаційних, конструктивних, якісних, поведінкових, кон'юнктурних, сервісних, іміджевих, цінових, збутових, комунікаційних та інших зовнішніх перевагах.

Не менш важливі внутрішні конкурентні переваги – особливості організації функціонування фірми, які надають перевагу перед конкурентами у витратах виробництва. Конкурентолог має формувати виробничі, технологічні, кваліфікаційні, організаційні, управлінські, інноваційні, спадкові, економічні та географічні переваги тощо.

Із самого лише різноманіття видів ринкових конкурентних переваг можна зрозуміти, наскільки різнобічною є діяльність економіста-конкурентолога. До того ж в Україні, на додаток до ринкових, можуть використовуватися адміністративно-управлінські та силові конкурентні квазіпереваги. Адміністративно-управлінські квазіпереваги базуються на використанні важелів впливу державної влади задля отримання переваг у конкурентній боротьбі. Силові конкурентні квазіпереваги фірми засновані на методах фізичного впливу чи загрозах фізичного впливу на конкурентів.

Економіст-конкурентолог має враховувати, що квазіпереваги можуть створюватися шляхом розвитку неформальних зв'язків із певними держслужбовцями, політиками чи правоохоронцями задля: отримання ліцензій, пільг та преференцій; формування сприятливих умов землекористування та використання надр; захоплення та утримання монопольного становища; створення

неринкових перешкод конкурентам; адміністративного та силового тиску на конкурентів; участі у державних закупівлях за завищеними цінами; впливу на управління державними підприємствами; використання митниці та фіскальної служби для застосування схем ухиляння від сплати податків та зборів; здійснення тіньової економічної діяльності; доступу до надприбуткових низькоризикових видів діяльності; приватизації державної власності за заниженими цінами; рейдерського захоплення приватної власності та ін.

Досконале знання адміністративно-управлінських та силових конкурентних квазіпереваг необхідне конкурентологу для розробки стратегій протидії конкурентам, які застосовують ці квазіпереваги. По-перше, він може спробувати перевершити вплив неринкових квазіпереваг шляхом нарощування ринкових переваг своєї фірми. По-друге, можна концентруватися на сферах економічної діяльності, де переважають ринкові методи конкуренції. По-третє, можна позбавляти конкурентів адміністративно-управлінських та силових конкурентних квазіпереваг, використовуючи законні методи боротьби з подібною діяльністю.

Зрозуміло, що для успішної розробки та реалізації зазначених стратегій, особливо третьої, важливі юридичні знання. Тому економіст-конкурентолог із другою вищою юридичною освітою є особливо цінним фахівцем.

Підсумовуючи, хочу зазначити, що економіст-конкурентолог – це досить складна, проте цікава та творча професія. Це робота для людей, які воліють нестандартно мислити, готові оригінально діяти та відкриті до нового. Це чудова діяльність для тих, хто прагне звершень.

**О. О. Петряєв**, канд. екон. наук, доц.: Хочу приєднатися до обговорення майбутнього професії економіста. Ми живемо в складних і динамічних умовах. Наявність великої кількості ризиків, пов'язаних із веденням виробничої, консультаційної, торговельної або іншої господарської діяльності, дії конкурентів, непрофесіоналізм або недбалість працівників – усе це загрожує економічній безпеці організацій. Відповідно зростає популярність професії *експерта з економічної безпеки*. Такі фахівці вже зараз потрібні для відділу чи служби з економічної безпеки підприємства. Але попит на них не зменшуватиметься і в майбутньому.

Чим же займаються експерти з економічної безпеки?

У бізнес-організаціях вони, як правило, здійснюють аналіз та прогнозування потенційних та реальних загроз бізнесу; оперативно розробляють та організовують заходи щодо попередження й нейтралізації загроз та ризиків безпеки бізнесу; для цього використовують сучасні інформаційні технології пошуку та аналізу інформації.

Яка освіта потрібна експерту з економічної безпеки?

Вища економічна / юридична освіта; впевнений користувач ПК (Word, Excel); здатність аналізувати інформацію, викладену в документах, події і факти; уміння складати листи, службові та аналітичні записки, довідки.

Якими здібностями він має володіти?

Якщо вам подобається робити розрахунки, ви маєте аналітичний склад розуму, вмiєте послiдовно мислити, вiдрiзняєтеся пiдвищеною уважнiстю, у вас хороша пам'ять, вам подобається проводити науковi дослiдження, ви добре викладаєте свої думки, тодi професiя експерт з економiчної безпеки для вас.

**О. В. Овсiенко, канд. екон. наук, доц.:** Дозвольте проаналiзувати перспективи такої економiчної професiї, як *оглядач з економiчних питань у засобах масової iнформацiї*.

Сучасна людина живе в iнформацiйному свiтi, де швидкiсть отримання iнформацiї, її своєчаснiсть, якiсть та достовiрнiсть є визначальними факторами особистих i професiйних досягнень, запорукою успiшного здiйснення комерцiйних проектiв, умовою реалiзацiї та захисту власних прав i свобод.

Iнформацiйний потiк, у якому перебуває сучасна людина, доволi рiзноманiтний. У ньому є iстотна та незначна, актуальна та застарiла, достовiрна та недостовiрна, перевiрена та неперевiрена iнформацiя. На аналіз iнформацiї та її фiльтрацiю iнодi доводиться витратити багато часу, зусиль та коштів. Тому люди особливо цiнують тi iнформацiйні потоки, якi оперативнo, достовiрно та доступнo дозволяють отримати уявлення про тi чи iншi подiї, новi можливостi, тенденцiї та iнше.

А на економiчну iнформацiю у суспiльствi iснує особливий попит.

По-перше, свiт, що стрiмко змiнюється, а також поява нових способiв органiзацiї економiчних вiдносин мiж людьми формують попит на своєрiдний «економiчний лiкбез». Людям цiкаво знати, що таке криптовалюта, краудфандинг, стартап, дропшипiнг, ануїтет, якi можливостi вiдкриває iнвестування у цiннi папери, а головне – як взяти у цьому участь з користю для себе.

По-друге, людям у повсякденному життi постiйно доводиться приймати побутовi господарськi рiшення: розподiляти дохiд мiж споживанням та заощадженнями, обирати банки i страховi компанiї, форми кредитування, брати участь у пенсiйних накопичувальних програмах, визначитися з тим, якi професiї у майбутньому будуть користуватися попитом на ринку працi.

По-третє, дiловий свiт потребує якiсної, оперативної та достовiрної економiчної аналітики. Особливо це стосується України, де не вистачає серйозної дiлової перiодики. Так, Катерина Венжик, екс-головний редактор iнтернет-



сайту ділових новин Delo.ua, вважає, що в бізнесі є чимало платоспроможних суб'єктів, готових платити за потрібний їм контент.

По-четверте, вітчизняні реалії такі, що аналітична інформація про хід макроекономічних та галузевих перетворень, національних економічних реформ, оперативна оцінка їх наслідків стає життєво необхідною не тільки для безпосередніх учасників ринку, а й для пересічних громадян, громадських організацій, освітніх, медичних та інших установ.

Саме тому ринку засобів масової інформації потрібні люди, здатні висвітлювати економічні події, аналізувати їх, давати оцінку. З огляду на це професія економічного оглядача набуває особливої актуальності. Такий фахівець має володіти необхідними економіко-теоретичними знаннями, мати глибоке уявлення про економічні проблеми, вміти відстежувати сучасні тенденції розвитку світової та вітчизняної економіки, знати особливості сучасних форм і методів ведення бізнесу, володіти економічною термінологією, навичками економічного прогнозування та аналізу. Тобто засобам масової інформації недостатньо просто журналіста-універсала, їм потрібна людина, здатна сфокусуватися саме на економічній тематиці.

Не випадково у багатьох впливових засобах масової інформації наявні цілі відділи, які займаються підготовкою аналітичних матеріалів з економіки. У вітчизняному тижневику «Дзеркало тижня», наприклад, є відділ економічної безпеки, відділ мікроекономіки та бізнесу, відділ макроекономіки, відділ економіки. Рубрики провідних періодичних видань світу ведуть економісти зі світовим ім'ям. Так, Пол Кругман, нобелівський лауреат з економіки 2008 р., веде аналітичну колонку в газеті «Нью-Йорк Таймс».

Професія «економіст», таким чином, знаходить нове застосування на стику двох важливих для сучасного суспільства видів діяльності – економіки та журналістики.

**А. С. Зубенко, студентка:** Нещодавно я відкрила для себе такий новий вид економічної діяльності, як еквайринг, і ще одну нову економічну професію – *еквайр*.

Згідно з Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», еквайрингом є послуга технічного забезпечення інформаційного обслуговування рахунків за операціями, що здійснюються у платіжній системі з використанням електронних платіжних засобів. Саме еквайринг поклав початок нового етапу розвитку механізму розрахунків між економічними суб'єктами на національному та світовому рівнях.

В Україні еквайринг може здійснюватися виключно юридичними особами – резидентами, що отримали спеціальний дозвіл на здійснення діяль-

ності, уклавши договір з платіжною організацією. Підставою для надання послуги еквайрингу є двосторонній, пойменований, консенсуальний, організаційний, оплатний договір про організацію безготівкових розрахунків між еквайром та торговцем, згідно з яким кожна зі сторін має кореспондуючі суб'єктивні права та обов'язки (постанова ВГСУ від 19 лютого 2012 по справі № 18/5005/2757/2012).

Найпопулярнішою є послуга торгового еквайрингу: відповідно до договору торговець зобов'язується приймати платіжні картки замість готівки. Серед переваг – автоматична конвертація, значна економія часу, наявність програм лояльності та бонусів, відсутність необхідності перераховувати решту та турбуватися про гігієну, адже до купюр торкаються сотні, а то й тисячі людей, залишаючи найрізноманітніші бактерії. Учасники ринкових угод відзначають також, що набагато зручніше мати одну чи декілька платіжних карт, ніж великі суми готівки. Для організацій перевагами еквайрингу є: поліпшення іміджу, підвищення конкурентоспроможності, безпека зберігання прибутку, економія на інкасації готівки, скорочення часу на підрахунок грошей та виключення ризику обігу фальшивих купюр. Завдяки еквайрингу компанії збільшують свій оборот на 20–30% за рахунок власників карток. Для держави вагомою перевагою еквайрингу є можливість зменшення витрат на друкування, перевезення, зберігання, сортування готівки, а найголовніше – забезпечення детінізації економіки.

А чим займається еквайр? Для реалізації правовідносин з перерахування відповідних сум та інших операцій за рахунком еквайр зобов'язаний створити технологічне та інформаційне забезпечення для обслуговування торговця та користувача, тобто встановити POS-термінали, надати необхідні видаткові матеріали та проводити консультації у випадках виникнення труднощів. За це еквайр утримує комісію, розмір якої визначається його витратами та відсотком. Така професія потребує багатьох знань: економіки, фінансів, банківської справи, технологічних аспектів здійснення розрахунків у платіжних системах і, звичайно, права.

**Л. С. Шевченко, д-р екон. наук, проф.:** Сучасне суспільство й бізнес потребують фахівців, які здатні швидко реагувати на різноманітні виклики та розв'язувати господарські проблеми. Не так давно, скажімо, була спроба описати зміст професії *траблшутер* (від англійського troubleshooter – «той, що відстрілює проблеми»)<sup>1</sup>. Це фахівець, який поєднує знання консультанта

<sup>1</sup> Нова професія: troubleshooter. Хто це і навіщо він потрібен? URL: <https://business.ua/biznes/item/4301-nova-profesiia-troubl-shooter-khto-tse-i-navishcho-vin-potriben?fbclid=IwAR0C4huyMmqJHigbcKlkhV87-LxWPefOIifGSTKe4cmRriU5ko6Aii6T3so4>.

і кризис-менеджера і ставить собі за мету вирішувати такі проблеми компаній, які безрезультатно намагалися вирішити її топ-менеджери та інші зовнішні консультанти. Усунення проблем повинно вивести компанію на якісно новий рівень управління, розвитку і здобутих доходів.

Доволі цікаво розвивається ринок праці Німеччини. Серед топ-10 професій майбутнього тут – *економіст-математик*, тобто фахівець, який здатен вирішувати економічні проблеми математичними методами. Його робота включає управління ризиками, оптимізацію виробничих процесів, оцінку інвестицій. Університети цієї країни готують *юристів-економістів*. Рекламуючи свої освітні послуги, вони роз'яснюють абітурієнтам, що юристи-економісти беруть участь в юридично коректному і практико-орієнтованому вирішенні ділових питань і, в такий спосіб, забезпечують юридично й економічно ефективну діяльність компаній<sup>1</sup>.

Отже, підіб'ємо підсумки.

1. Економічна професія є актуальною, затребуваною суспільством і має значний потенціал розвитку.

2. Глобалізація і цифрова трансформація суспільства, економіки й бізнесу наповнюють новим змістом традиційні економічні професії та сприяють виникненню нових. Особлива увага зараз має бути приділена таким новим професіям, як: trend watcher, форсайтер, цифровий економіст, експерт з аналізу Big Data, експерт з клієнтського досвіду (Customer Experience, CX), бізнес-консультант, економіст-аналітик, економіст-конкурентолог, експерт з економічної безпеки, оглядач з економічних питань у засобах масової інформації, еквайр, troubleshooter, економіст-математик, юрист-економіст. Деякі з цих професій увійшли до Каталогу (Атласу) професій, які будуть актуальними найближчими роками. Але більшість професій будуть користуватися попитом у тривалій перспективі.

3. Структурні зміни в економіці висувають нові вимоги до професійної підготовки економістів в університетах, потребують оновлення змісту навчальних планів, бакалаврських і магістерських освітніх програм із спеціальності «Економіка», запровадження нових навчальних дисциплін (нормативних і за вибором студентів), які б сприяли розвитку професії економіста та відповідали потребам майбутнього.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2019 р.

Стаття пройшла рецензування 07.02.2019 р.

Стаття рекомендована до опублікування 14.02.2019 р.

---

<sup>1</sup> Профессия юрист-экономист. URL: <https://studyinfocus.ru/profession/wirtschaftsjurist-in/?fbclid=IwAR04ZV0jAKWwwy60z8DVQ1zPo5TQ4VLDxktvV4oQHQDJ0CmJAvNxqeycwFQ>.

## **THE FUTURE OF AN ECONOMIST JOB: A SCIENTIFIC DISCUSSION AT THE OFFICE OF THE EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL «ECONOMIC THEORY AND LAW»**

On 10<sup>th</sup> January 2019, the editorial board of the journal «Economic Theory and Law» held the scientific discussion dedicated to the future of an economist job.

A number of scientists participated in the discussion, namely:

L. S. Shevchenko, Prof., Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of Economic Theory (moderator of the discussion); O. S. Marchenko, Prof., Doctor of Economic Sciences; I. A. Vovk, Assoc. Prof., Ph. D.; K. H. Hubin, Assoc. Prof., Ph. D.; O. O. Nabatova, Assoc. Prof., Ph. D.; O. V. Ovsiienko, Assoc. Prof., Ph. D. (Yaroslav Mudryi National Law University);

H. I. Bazetska, Assoc. Prof., Ph. D. (Department of Economics of Enterprises of Housing and Municipal Services, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv);

O. O. Petriaiev, Assoc. Prof., Ph. D. (Department of Marketing and Management of Foreign Economic Activity, V. N. Karazin Kharkiv National University);

A. S. Zubenko, student of the Faculty of V. N. Karazin Kharkiv National University.

The participants of the discussion formulated their vision of the future of an economist job in their speeches. In the process of discussion, the participants responded to a number of questions:

- global trends in the labour market, for the influence of which we should be ready;
- the essence of economist jobs of the near future;
- competencies to be developed by students of economic specialties today to conform to requirements of the labour market tomorrow.

Participants reached consensus on the following assertions.

1. An economist job is relevant and demanded by a society, as well as has the significant potential for development.

2. Globalization and digital transformation of a society, economy, and business give a new dimension to traditional economist jobs and foster appearance of new ones. Scientists should attach especial attention to new jobs such as trend watcher, foresighter, digital economist, big data analyst, customer experience expert, business consultant, analyst, competition economist, economic security expert, columnist in the field of economic matters in mass media, acquirer, troubleshooter, mathematician in the field of economics, lawyer in the field of economics. Some of these jobs have been included in the Catalogue (Atlas) of Jobs, which will be relevant in the coming years. A majority of jobs will be demanded in the long run.

3. Structural changes in the economy make claims against professional training of economists at universities as well as requires renovating the content of the curriculum and

Bachelor's and Master's educational programs in the specialty «Economics» and implementing new academic disciplines (compulsory and optional), which would conduce to developing an economist job and respond to demands of the future.

**Key words:** economic education, business economics, trend watcher, foresighter, digital economist, big data analyst, customer experience expert, business consultant, analyst, competition economist, economic security expert, columnist in the field of economic matters in mass media, acquirer, troubleshooter, mathematician in the field of economics, lawyer in the field of economics.

Article details:

Received: 14 January 2019

Revised: 07 February 2019

Accepted: 14 February 2019

**Рекомендоване цитування:** Шевченко Л. С., Марченко О. С., Вовк І. А. та ін. Майбутнє професії «економіст»: наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право». *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 159–176. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-159.

**Suggested Citation:** Shevchenko, L. S., Marchenko, O. S., Vovk, I. A., Hubin, K. H., Nabatova, O. O., Ovsiienko, O. V., Bazetska, H. I., Petriaiev, O. O., & Zubenko, A. S. (2019, January 10). Maibutnie profesii «ekonomist»: naukova dyskusiia v redaktsii zhurnalu «Ekonomichna teoriia ta pravo» [Future of the profession «economist»: a scientific discussion in the editorial board of the journal «Economic Theory and Law»]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 1 (36), 159–176. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-36-1-159.

# 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 редколегії: econom\_theory@ukr.net;
- *примірник статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами з позначкою про дату її надходження до редакції;
- *довідку про автора (-ів)*: прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада та місце роботи, науковий ступінь, вчене звання, контактна інформація (телефон, особистий e-mail автора, поштова адреса (з індексом) організації, де працює автор), код ORCID, розділ збірника, в якому доцільніше розмістити статтю;
- *рецензія* кандидата чи доктора наук відповідної спеціальності та *витяг з протоколу* засідання відповідної кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку, якщо автори не мають наукового ступеня;
- **фотографію автора** (*співавторів*) статті форматом 4×5,5 з розширенням \*.jpg, якості 600×600 dpi;
- *ліцензійну згоду* автора (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на сайті Наукової бібліотеки Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (<http://library.nlu.edu.ua/>), сайтах журналу «Економічна теорія та право» (<http://econlaw.nlu.edu.ua>) та Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського ([www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)).

### Технічні вимоги до статті

Обсяг статті – 18–30 аркушів, включаючи рисунки, таблиці, графіки, список використаної літератури, розширену анотацію.

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD for WINDOWS шрифтом Times New Roman, кегль – 14, міжрядковий інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, береги: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см. Орієнтація – книжкова.

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; застосовувати колонтитули та автоматичне перенесення 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 посиланні до заголовку статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз.

Наприклад:

<sup>1</sup> 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](http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes);

– *текст статті*;

– *список використаної літератури*;

– *references*;

– *відомості про автора (співавторів) російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5): прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, та країна;

нижче по центру наводиться *назва статті російською мовою* (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5, шрифт напівжирний);

нижче *коротка анотація до статті* (до 50 слів) і *ключові слова* (5–7) **російською мовою** (кегель 12, міжрядковий інтервал 1,5);

– *розширена анотація обсягом від 2 до 3 тис. знаків англійською мовою* (кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5).

Анотація англійською мовою повинна відповідати таким вимогам: інформативність (не містити загальних слів); оригінальність (бути написаною автентичною

англійською мовою); змістовність (відображати основний зміст статті та результати досліджень); структурованість (дотримуватись логіки викладу матеріалу в статті), компактність. Анотація має лаконічно описувати авторські результати та висновки, а не загальну ситуацію по проблемі. Ключові слова мають бути максимально специфічними, слід уникати загальної термінології та не повторювати назву статті.

### **Структура наукової статті:**

- *постановка проблеми* в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;
- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;
- *формулювання цілей* статті (постановка завдання);
- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- *висновки* з даного дослідження і *перспективи* подальшого розвитку в даному напрямі.

### **Список використаних джерел**

наводиться в кінці статті (кегель – 12). Використана література подається загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]). Усі статистичні дані, цитати мають бути підкріплені та закінчуватися посиланнями на джерела. Слід уникати посилань на газети, підручники, навчальні посібники. Редакційна колегія рекомендує посилатися на статті з наукових збірників із глобальними індексами цитування (Scopus, Web of Science).

Список використаних джерел має складатися з двох частин: СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ та REFERENCES.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ** – список джерел мовою оригіналу, оформлених відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015: Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання. Київ, 2016).

**REFERENCES** – список використаної літератури, транслітерований 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.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa\\_style\\_guide\\_6th\\_ed\\_oct09.pdf](http://www.ecu.edu/cs-dhs/laupuslibrary/upload/apa_style_guide_6th_ed_oct09.pdf)*

*<http://soskin.info/userfiles/file/CHASOPYS/APA-2010.pdf>*

*[https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite\\_APA.pdf](https://library.westernsydney.edu.au/main/sites/default/files/cite_APA.pdf)*

Назви періодичних українсько- та російськомовних видань (журналів, збірників та матеріалів конференцій) у REFERENCES подаються транслітерацією та англійською мовою.

*Транслітерування українських джерел: <http://www.slovyuk.ua/services/translit.php>*

*Транслітерування російських джерел: <http://translit.net/>*

Якщо мовою статті є англійська, бібліографічний опис джерел не транслітерується.

### **Робота редакції з авторами**

Рукопис статті передається на *подвійне сліпе рецензування* членами редколегії та експертами відповідно наукового напрямку статті. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати.

Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей.

*Автор (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 іншомовних 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/>

### **Порядок рецензування статей**

Рецензування рукописів наукових статей, поданих авторами у збірник «Економічна теорія та право», спрямоване на підтримку високої якості економічних і юридичних досліджень та забезпечення їх результатів від плагіату і недобросовісного використання. Принципами рецензування є незалежність, об'єктивність, висока компетентність, обґрунтованість висновків, етичність та неупередженість наукової експертизи. У збірнику друкуються матеріали, які раніше не публікувалися і не призначені для одночасної публікації в інших виданнях.

Стаття приймається до розгляду лише за умови, що вона відповідає вимогам до авторських оригіналів статей, надрукованим у збірнику.

Перед передачею на рецензування всі статті перевіряються на відсутність плагіату (неправомірного запозичення), актуальність, відповідність науковій спрямованості (профілю) збірника. При виявленні плагіату або недостовірних даних та посилять стаття знімається з рецензування.

Рецензування рукописів є подвійним сліпим (*double-blind peer review*) і передбачає рецензування та рекомендацію наукової статті до опублікування членом (або членами) редакційної колегії збірника, який є експертом із проблем, що досліджуються автором, а також запрошеними вітчизняними або закордонними фахівцями у певній галузі економіки та права.

Головні вимоги до рецензентів збірника та їх персональний склад визначаються рішенням редакційної колегії.

Рецензент рукопису повинен визначити актуальність, самостійність, методологічну та теоретичну обґрунтованість, новизну та практичне значення результатів дослідження, відповідність вимогам щодо структури та оформлення статей, що публікуються у фахових виданнях, відповідність статті науковому рівню, тематиці, вимогам та редакційній політиці збірника наукових праць «Економічна теорія та право» та доцільність її публікації.

Якщо в рецензії містяться рекомендації щодо виправлення і доопрацювання статті, редакційна колегія направляє автору текст рецензії з пропозицією врахувати їх при підготовці нового варіанта статті або аргументовано їх спростувати. Стаття, надана автором у редакцію після усунення зауважень, розглядається в загальному порядку. Остаточне рішення щодо публікації статті приймається редакційною колегією, яка має право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. Редакційна колегія зобов'язана за вимогою автора надати йому рецензії (текст рецензії при анонімній експертизі) для вивчення, усунення недоліків та здійснення необхідних доповнень і виправлень.

Стаття, не рекомендована рішенням редакційної колегії до публікації, до повторного розгляду не приймається.

### **Політика антиплагіату**

З метою забезпечення високої якості та унікальності опублікованих матеріалів усі статті, що надходять до редакції, попередньо перевіряються на виявлення текстових запозичень (плагіату) із використанням Антиплагіатної Інтернет-системи StrikePlagiarism.com, що є у розпорядженні Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

### **До розгляду не приймаються:**

статті, що містять менш ніж 85% унікального тексту, за винятком оглядів (рецензій) наукових праць, які можуть вимагати певної кількості цитувань;

статті, зміст яких повністю або частково повторює інші опубліковані чи розміщені автором у мережі Інтернет матеріали (дисертацію, автореферат, монографію, наукову статтю, тези, звіт про наукову діяльність тощо);

статті, створені рерайтом.

Редакція рекомендує авторам здійснювати самостійно попередню перевірку своїх статей на виявлення плагіату з використанням будь-яких он-лайн сервісів.

Підписано до друку з оригінал-макета 12.03.2019  
Формат 70×100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Папір офсетний. Гарнітура Times.  
Ум. друк. арк. 14,7. Обл.-вид. арк. 11,0. Вид. № 2101.  
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України  
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого  
вул. Чернишевська, 80а, Харків, 61002, Україна  
Тел./факс (057) 716-45-53  
Сайт: [www.pravo-izdat.com.ua](http://www.pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для авторів: [verstka@pravo-izdat.com.ua](mailto:verstka@pravo-izdat.com.ua)  
E-mail для замовлень: [sales@pravo-izdat.com.ua](mailto: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 Татарчук С. І.  
Тел. (057) 717-28-80